

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信: 950210088 期货开户和书籍下载请进: <https://www.7help.net>

30年前怎么做 决定了30年后怎么活

人无远虑，必有近忧。到底要怎样做，才能现在潇洒，30年后也轻松呢？赚钱当然重要，但是最重要的不是收入，而是理财的方法！未雨绸缪，30年后才可以过着和现在一样的舒适生活，享受幸福的暮年。



30年后 拿什么 养活自己

25到30岁，锁定财富目标，自力更生，开创“钱”途

50岁以后，深谙理财技巧，稳步赚钱，生活富足无忧

书中结合现实生活中的投资理财案例，系统介绍了“月光族”“北漂族”“白领一族”“穷忙族”等不同族群的理财要诀，帮助读者提前备战，有效迎接30年以后的生活挑战。



30年前怎么做，决定30年后怎么活

30年后 拿什么养活自己 大全集



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

30年后拿什么养活自己大全集 / 张卉妍, 杨婧编著. —北京: 中国华侨出版社,
2011.10
ISBN 978-7-5113-1707-0

I. ①3… II. ①张… ②杨… III. ①私人投资—通俗读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 182787 号

30 年后拿什么养活自己大全集

编 著: 张卉妍 杨 婧

责任编辑: 若 一

封面设计: 李艾红

文字编辑: 于海娣

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 44 字数: 691 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1707-0

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

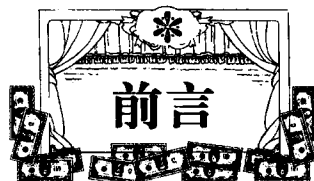
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010)64443056 64443979

发 行 部: (010)58815875 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



人的一生有几个关键时期：初涉人世、升学就业、成家立业。每一个时期都对整个人生的成败影响深远。初涉人世时期，决定了人生的方向；升学就业时期，决定了人生的高度；成家立业时期，决定了人生的幸福。可见，决定人生成败的关键几步，大部分都集中在人的前半生。这一时期不打好基础，以后将抱憾终生。早一点做好人生投资，才能为以后的人生铺平道路、创造机遇。30年前怎么做，决定了30年后怎么活。

人无远虑，必有近忧。30年转瞬即逝，30年后的生活，你准备好了吗？你是否开始意识到，在享受来自父母关爱与呵护的同时，也承担着对父母不可推卸的责任？你是否已经考虑到，在未来的某一天，你也将为人父，为人母，那个时候，你将如何让自己过得幸福：你准备在退休的时候攒下多少养老钱？在医疗保障方面，你是否做好充分的准备？在规划孩子教育方案的同时，你是否把它们和理财计划相结合？你对自己能够安度晚年生活的把握有多大？对于持续上涨的房价、疯狂飙升的物价，你准备采取什么样的手段来应对？面对以上种种问题，你是在用多张信用卡拆了东墙补西墙吗？那么你的人生就是在不停地救火。你将所有问题都怪罪于命运？那就难免在自怨自艾中消磨生命。你信奉享乐主义，宁愿负债也要住大房，开好车？那你终究要遭遇吃了上顿没下顿的尴尬。你总想一夜暴富，将投资当赌博？那你终究有一天会血本无归，上演投资悲剧……

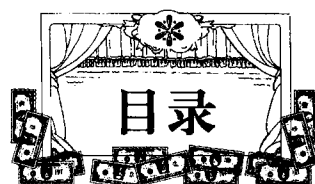
到底要怎样做，才能现在潇洒，30年后也轻松呢？赚钱当然重要，但是最重要的不是收入，而是理财的方法！未雨绸缪，30年后才可以过着和现在一样的舒适生活，享受幸福的暮年。理财应是伴随一生的活动，每个家庭都需要独立面对和处理居住、教育、医疗、养老和保险等问题，每个人都应该做到“我的钱财我做主”。管理财富就是管理你的人生，要想30年后的生活有保障，那么从现在开始，就要进行理财。一份真正适合自己的理财规划，可能会使你少经历10年的辛苦，或者得到相当于10年辛苦财富。

何为理财？财要如何理？本书为你指明了方向。

理财是为明天的生活存储今天的财富。“30年后拿什么养活自己”是每个人都应该关心的问题。本书结合现实生活中的投资理财案例，说明了理财的重要性，为读者提供了科学的财务规划，并从消费支出、投资理念、理财工具、通胀应对、理财规划等方面进行深入浅出的分析，逐层讲解20岁到50岁不同年龄段都会遇到的问题和理财战略，并系统介绍了“月光族”“北漂族”“白领一

族”“穷忙族”等不同族群的理财要诀，力求帮助读者提前备战，预留出过冬的粮食，有效迎接30年以后的生活挑战。本书理清了人生中许多令人困惑的东西，“为什么我会是今天这样？”这是许多人在事情发生之后的疑问。这本书就是在提醒我们未雨绸缪，无论坦途与崎岖，都要有所准备，到时候才能处变不惊。同时它还让我们认识到，投资理财规划越早越轻松，并提醒我们，30年以后的富足生活，不只是理财那么简单，维护好亲友关系、培养个人兴趣，这些都会让未来的生活丰富和充实。

这是一本会让你觉得相见恨晚的书，越早看，你走的弯路就会越少！如果你还在因为“钱途未卜”而迷茫，还在为人生的理想难以实现而叹息，那么，从现在开始，按照书中的指导，梳理你的生活，像所有成功的理财专家那样经营你手中的财富，让金钱以最适合它的方式来运转，来帮助你实现人生中的财富理想，然后，从容地享受生活中的每次成功，每个惊喜，每份喜悦。



第一章 30年后，遇见富足的自己	1
30年后，你拿什么养活自己	1
一生需要三套房	2
从700元到400万的距离其实并不遥远	3
晚七年出发，要追赶一辈子	4
十年的差距造就不一样的明天	5
不要干坐着等钱	7
善于变通，赢得财富	8
让梦想照进现实	10
命运把握在自己手中	11
第二章 你的钱都到哪去了?	13
你的钱都到哪去了	13
为什么早出晚归还是囊中羞涩	14
谁动了你的10万	15
100元能做什么?	16
摒弃一夜暴富的幻想	17
摆脱贫困这种慢性病	18
头脑就是你最有价值的资产	19
人赚钱还是钱赚钱	20
拿“勤奋”来浇灌金钱的种子	22
像玩游戏一样去赚钱	23
笑着迎接财富的到来	24
第三章 为你的财富现状照照X光	26
你的财产，你了解多少	26
你的财务“健康”吗	27
财务亚健康的五大症状	29
是谁遭遇了财富亚健康	30
财富初体检，有效避免自家的财务隐患	31
找出造成你资产不断流失的漏洞	32
财富积累中的马太效应	34
生命在于运动，财富在于流动	35
唯有投资，才能让财富最健康地成长	36

千万不要患上享乐适应症	37
未雨绸缪,防止财富亚健康的人侵	39
从“无产阶级”到“有产阶级”六步走	40
第四章 制订富足一生的计划	42
合理的投资计划帮你赢在起点	42
你有明确的投资目标吗	43
制订理财计划要考虑的要素	45
理财计划中你需要设计哪些内容	46
收入不同,理财计划也不同	47
年利润率达到20%的投资计划不是神话	48
第五章 跟投资大师学投资	50
沃伦·巴菲特:集中投资,长线持有	50
跟巴菲特学习如何找出自己的“能力圈”	51
跟乔治·索罗斯学习“解读市场先生大脑”的能力	53
伯顿·麦吉尔:帮你踏上华尔街的选股原则	54
格雷厄姆:不可不知的价值投资	56
伯顿·麦吉尔:定位所处生命周期阶段,制订最优投资计划	57
迈克尔·沙伊莫:用成本摊平法买更便宜的股票	59
华尔街的股市大师彼得·林奇:做少而精的投资	60
跟罗斯柴尔德家族学习敛财的秘密武器	61
菲利普·费舍:成长股投资策略之父	62
李嘉诚:稳中求进,进中求稳	64
林园:一个8000元到4亿的传奇	65
杨百万:理念比操作更有价值	67
李书福:用敏锐的眼光抓住流星般的灵感	68
跟李宁学习品牌重塑	69
董明珠:我永远是对的	71
跟俞洪敏学习:走“产业化”扩展之路	72
第六章 看准时机,每个机会都价值百万	75
瞬间机遇,永恒回报	75
机遇总是留给有准备的人	76
机会更看好有长远眼光的人	77
投资要认准机会成本	78
祸患中也可能带来商机	79
立足需求,发现商机	81
抓住热点,做投资的独特创意设计师	82
经济周期变动激发无限商机	83
在行业周期的每个阶段选择时机	84
爱恨就在一瞬间——巧用时间差,空手也能赚钱	86

跟随时代脉搏, 用创意来发掘生活中的投资机遇	87
跑赢大市: 如何抢占市场“先机”	88
抓住信息就是抓住了创富先机	90
把握股票买入时机, 需先审视成交量	91
审视大盘走势, 将股票卖出时机掌握在手	92
第七章 打败 95% “专家” 的投资步骤	95
靠工资不如投资	95
排除恶性负债, 控制良性负债	96
学习投资的方法, 做理性投资	98
投资未动, 计划先行	99
根据情况决定你的资产分配	100
养成良好的投资习惯是成功的一半	102
投资从基金开始	103
投资股市, 方法决定命运	105
定期检视成果, 增加团体讨论	106
懂得放弃, 策略随年改变	108
第八章 依据性格打造投资风格	110
了解自己的特长, 选择适合自己的投资方式	110
找准“地盘”, 量力而行	111
投资习惯就是你生存的竞争力	112
偏好长线的人如何集中财力进行投资	113
偏好短线的投资者	114
冒险型投资者	116
做“马拉松”中的胜者——稳健投资	117
步步为营——保守型投资者	118
以小搏大, 坚定地赚钱	119
第九章 投资组合——为投资上保险	121
怎样选择适合你的投资组合	121
投资组合也应遵循“合伙人”原则	122
投资组合的目标类型	124
四种方式的投资组合	125
投资组合的强强组合	126
分散投资组合	128
洞察市场动向, 调整投资组合	129
为投资组合添金	130
第十章 不要让财富从指间溜走	132
是谁纵容了财富的流失	132
省钱是一种生活态度	133

管理财富就是管理人生	134
决定财富的是收入还是支出	135
如何应对通货膨胀	137
你看不上小钱，大钱就看不上你	138
白领的省钱大法	139
量入为出，理财金律	141
应对不可预测的支出	142
第十一章 让合理消费成为财富增值的助推器	144
冲动是魔鬼，不要成为遗憾消费的俘虏	144
让5个W为你的消费把关	145
消费也要看时机	147
只要对的，不要贵的	148
学会花钱，把钱花在刀刃上	149
避免炫耀性消费	150
棘轮效应	150
错误的消费心理和消费习惯要不得	152
消费陷阱，见招拆招	153
低成本小资生活	155
网购——花最少的钱，买最好的物品	156
超市购物的窍门	157
让团购为你的财富指数加油	158
拼购：爱“拼”才划算	159
花的少，也可以玩得好	160
节约家庭消费的“省略”	161
第十二章 玩转储蓄的神秘魔方	163
摆脱“月光”的命运	163
不做零储蓄一族	164
储蓄理财——方向决定命运	165
制订合理的储蓄计划	166
你了解银行吗	167
如何挖掘储蓄品种的潜力	169
一个存折 vs 多个存折	170
最大限度地获取定期利息——阶梯式储蓄	171
家庭储蓄，分类更轻松	172
教育储蓄，你开始了么	173
储蓄不是越多越好	174
存钱也会变丢钱	175
第十三章 投资有风险，富贵险中求	177
投资有风险，入市须谨慎	177

风险中蕴藏着巨大商机	178
做个幸运的冒险家	179
冒险投资, 从认识风险开始	180
不创新才是最大的风险	182
信息不对称加剧投资风险	183
投资者的风险承受能力	184
风险是可以管理的	185
规避风险, 使收益最大化	186
离合同风险远一点	187
止损单让风险无法嚣张	189
如何防范基金投资风险	190
保险是经济的安全门	192
购买保险需“三思”	193
屏蔽外汇投资中的风险	194
期货投资里的风险	196
另类理财当心泡沫风险	197
第十四章 笑傲江湖的理财工具	199
养只金“基”下“金”蛋	199
富贵“股”中求	200
房产是不应忽略的投资产品	202
买保险就是买保障	204
借助黄金圆你的财富梦	205
投资收藏, 寓财于乐	207
依靠外汇以钱赚钱	208
债券其实是个香饽饽	210
期货也是不错的选择	212
信托投资你了解吗	213
利用创业进入富翁的队伍	214
典当融资便利多	216
第十五章 成为富豪不是梦	218
工作是你财富大厦的基石	218
利用“瓦拉赫效应”定位自己	219
把工作当成事业来做	220
比别人多干一点	221
敢于做一个野心家	222
用心捕捉生活中的点滴商机	224
勇于挑战, 创造发财机遇	225
负责也可以为你带来巨额财富	226
让第一桶金为你的财富大厦添砖加瓦	227
从小事做起	228

为自己而活	229
随时都可以从头开始	231
稳健做事, 财富不走	232
不甘于平庸	233
第十六章 财富积累的要诀	234
情商也是你的巨额财富	234
善于“借鸡生蛋”	235
借力生财也是致富的捷径	236
财富也可以是“说”来的	237
广播人缘	239
勤快的操纵你手中的财富资源	240
注重金钱以外的财富积累	241
紧急预案你准备好了吗?	242
视变化为常态, 沉着应对市场波动	243
居安思危, 留足过冬的粮食	244
防止财富在不经意间溜走	246
第十七章 不同时期如何投资	247
20 多岁, 单身期的投资理财规划	247
30 多岁, 家庭形成期如何制定投资理财规划	248
40 多岁, 步入不惑之年的家庭如何投资理财	250
50 多岁, 投资方向转移是重点	251
如何为 5 万元闲置资金作投资理财计划	252
如何让 10 万元快速增值	253
50 万元是投资楼市还是投资股市	254
第十八章 不同族群如何投资理财	256
“月光族”的投资计划	256
“北漂族”的理财计划	257
“白领一族”的投资计划	258
“单身贵族”的投资理财选择	259
“孔雀女”理财必读	261
“奔奔族”投资计划	262
“穷忙族”如何脱贫致富	263
第十九章 别让债务成为致富的负担	265
你的债务就是你的敌人	265
理财先理债	266
巧理财, 负翁也能变富翁	268
支出永远不超过收入	269
“负翁”怎么买保险	270

聪明贷款有讲究	271
巧用房贷, 由房奴变房主	272
给你的购买欲把把关	274
信用卡里有大学问	275
第二十章 消费记账 ABC	278
做个“抠门儿”的记账族	278
摸清家底再记账	279
记账也要讲方法	280
不可缺少的三个账本	282
学做“账客”有法宝	283
理财日记不能少	284
记账关键是节流	286
第二十一章 小心投资路上的陷阱	288
谨慎投资防陷阱	288
识破骗人的伎俩	289
房产广告, 陷阱多多	290
房托, 骗你没商量	292
避开股市陷阱有奇招	294
股市庄家八大骗术解密	295
越过陷阱, 须克服心理弱点	296
第二十二章 合理避税, 保证收益	298
合理避税: 新的创收利器	298
“税”字知多少	299
纳税天经地义, 避税合理合法	301
合理避税, 让收益最大化	302
巧发福利, 避税有门道	303
年终奖避税有高招	305
高薪收入者的避税之道	306
个人创业巧避税	306
新产品如何避税	308
第二十三章 投资自己是稳当的赚钱方法	310
自己是回报率最高的投资项目	310
为健康投资, 稳赚不赔	311
好读书, 怡情悦性	312
你的形象价值百万	313
话也可以当钱花	314
改变自己的“易燃”指数	316
找出自己的“卖点”	317

成为拥有“金饭碗”的人	318
最大化你的影响力	320
第二十四章 科学理财从娃娃抓起	322
从小培养孩子的理财能力	322
大方地和孩子谈钱	323
鼓励孩子去储蓄	325
别让孩子染上“富裕病”	326
教孩子正确消费	327
压岁钱也要“理”	328
不要忽视小小的零花钱	330
告诉孩子钱怎么花	331
富豪是怎样教孩子理财的	332
第二十五章 念好家庭这本难念的经	334
会理财才能当好家	334
认识家庭理财的两大难	336
做好家庭收支预算	337
不可或缺的五保单	339
AA制家庭理财攻略	341
私房钱巧理财	342
低收入家庭的理财之道	344
中收入家庭的理财之道	345
高收入家庭的理财之道	346
新婚家庭的理财之道	348
再婚家庭的理财之道	349
单亲家庭的理财之道	351
退休家庭的理财之道	352
收入不同,各有侧重	353
运用好理财的10%法则	354
第二十六章 利用人脉这个致富的快车道	356
成功致富不能只靠自己这双手	356
投资界的口号:投人,投人,投人!	357
用心经营自己的人脉磁场	358
拓展人脉要主动	358
打通网络的人脉通道	360
爱人是你的事业上的得力助手	361
亲人是你的成就事业的强大后盾	361
人际交往中的禁忌	363
朋友是让你受益一生的财富	365
同学是你成就事业的好帮手	366



老乡是万试万灵的“金钥匙”	368
同仁是必不可少的力量	369
登门拜访好处多多	371
善于倾听，玩转交际	373
对品行不端之人敬而远之	374
第二十七章 开创你的财富帝国	376
白手起家，创业致富	376
从现在开始，学会编写你的事业计划书	377
创业之前要做的工作	378
敢于改变才能创业	380
创意是创业的推动力	381
连横合纵，将天下资源为己所用	382
创业融资的省钱之道	383
组建一个强有力的创业团队	384
抓住一切创业的机遇	385
善于从冷门处掘金	386
在竞争最激烈的地方寻找成功	387
加入网店掌柜的行列	388
宠物身上“钱景”宽	389
宝宝身上商机多	390
第二十八章 为了未来，抓住现在	392
等待的代价是高昂的	392
时间与理财：时间胜过金钱	393
致富的过程就是自我完善的过程	394
有眼力，会思考	395
别拿没有资金当借口	396
合作才能赚钱	397
致富要有长远的眼光	398
不怕吃亏	399
培养果断的创富品质	400
向富人学赚钱智慧	401
附录一 投资理财金盲录	403
不可不知的 10 个理财观念	403
投资理财的 10 大禁忌	404
个人省钱的 N 个秘诀	406
创业成功 19 大注意	408
赚钱座右铭	409
不可不知的致富语录	411



附录二 创富素质与能力测试 413

 你是否具备赚大钱的智慧 413

 你的发财梦可能实现吗 414

 什么是你发财致富的绊脚石 414

 什么样的职业会令你飞黄腾达 415

 你是否具备创业者的素质 415

 你是个有人缘的人吗 416

 你对商业的敏感度如何 419



30 年后，遇见富足的自己

30 年后，你拿什么养活自己

30 年后，你是谁？你在做什么？你是否过上了你想要的生活？你是牵着老伴的手在三亚美丽的沙滩上晒太阳，细数往日情怀？还是蜗居在自家狭小的房子中，一日三餐只能白粥配咸菜？

每个人都会慢慢变老，但没有人希望今天的收入比昨天还要少；每个人都希望健康长寿，但是没有人愿意到老了还孤苦凄凉。

对大多数人来说，晚年的生活费用主要来自年轻时的积累。如果年轻时挥霍无度，那么待你晚年不能工作之后，将会穷困潦倒。

很多人的职业生涯还没有 30 年，所以，晚年规划更要趁早。

也许有人会说，在中国，不用担心老年生活，一是养儿防老，二是有退休金做保障，退休生活一定没有问题。

“养儿防老”这句老话现在已经过时了，如果儿子不“啃老”就已经是你的造化。现在，一套房子很有可能让年轻人一辈子是“负翁”。

而养老金也无法负担起你未来的生活。近年来，由于物价的上涨等因素，一些退休老人原有的退休金越来越难以保障生活需要，而高昂的医疗费用更使老年人难以承受。据零点公司对北京、上海、广州、武汉等城市的一项调查显示，近千户居民中有七成市民会经常或偶尔想到养老问题，而四成多的居民则对此有不同程度的担心。同时根据对我国 60 岁以上老人的生活费调查统计：70% 的人需要依赖他人生活；20% 的人可以独立生活；只有 10% 的人能过上自己想过的生活。

你要想晚年生活无忧，在年轻的时候就要未雨绸缪，对未来的财富进行规划。退休生活规划的最重要原则是“越早越好”，反过来说就是“越迟越糟”。

如果把人生分为三个阶段：20 年学习、30 年工作、30 年晚年生活，也就是说晚年时间和工作时间是一样的。需要将自己收入的一半用来储蓄，才能保证自己晚年的生活水准和目前相同，而且这还没有将住房、子女教育等费用计算在内，仅仅是单纯的退休生活所必需的费用。

假设你现在 30 岁，计划在 55 岁退休，终老年龄 80 岁。目前城市基本生活费和医疗保险支出的最基本消费是 1500 元/月，暂考虑 4% 的通货膨胀率，25 年后，要维持目前的生活水平，需要 4000 元/月。25 年的退休生活至少需要 $4000 \text{ 元/月} \times 12 \text{ 月} \times 25 \text{ 年} = 120 \text{ 万元}$ ，如果加上旅游、休闲支出按月消费最基本的 1000 元计算，还将增加 80 万元，总共 200



万元。200 万，这只是一个人的费用，夫妻双方费用需求总和保守估计也将超过 400 万元。再加上老年人无法躲避的病痛，未来医疗开支几乎无法预估。这些都可能令我们需要的养老金需求变成五六百万元，甚至更高。

你需要在多长的时间里赚够这笔钱？按照上面的假设，假如你是 25 岁开始工作，那你的工作时间是 30 年，退休生活时间 25 年，也就是说，在有工作的 30 年内，你必须准备好未来 25 年的生活基金——400 万元。

30 岁的你，现在只需每个月投资 1000 元，30 年后，也就是当你 60 岁时，就可以换来 600 万！600 万，足够你和太太挽手乐享夕阳人生！

25 年，400 万！相信这组数据已经足够让你阵脚大乱。其实，你大可不必这么慌张，因为亚洲顶级理财师已经为你想到好对策，助你成功跨越穷人与富人，落魄与殷实的分水岭！

有巴西“最后一名花花公子”之称的若热·金莱在他曾经拥有的豪华酒店中病逝，终年 88 岁。他说过的最有名的一句话是：“幸福人生的秘诀，就是在死前花尽荷包里的最后一分钱。不过我算错数，提前把钱花完了。”

时间，从来不等，人，如果你从看到这本书开始，跟随顶级理财师规划你的财富人生，相信不用 30 年，10 年后，你就可以从容面对人生！

一生需要三套房

当您攒了足够的钱、终于买下了属于自己的一套房子，你一定是如释重负。大部分人会把拥有一套属于自己的房子当做人生最大的理财目标，可是，他们可能都低估了现实中自己对于财富的需求。

据社会调查显示，养育一个孩子到他毕业结婚成本高达 60 万，再考虑到教育费用的上涨和孩子留学，你怎么也得准备 100 万。现在如果你是 30 岁，在 60 岁前你需要准备好退休后的花销。按预计寿命 85 岁计算，假如您目前 35 岁，打算 60 岁退休后和老伴过着和现在水准差不多的生活（相当于家庭每月现值 5000 元生活费的水平），退休时仍保持 5000 元/月的收入，不算年通胀率你就得准备 150 万。另外算上买房子的钱，你至少需要有 400 万。这样一算，你是否至少需要准备三套房子的财富呢？第一套房子当然是供自己和家人居住，第二套房子的财富可用来供孩子上学，第三套则是为退休生活准备的。

	退休后家庭月生活（现值¥）		
年通胀率（%）	¥3000	¥4000	¥5000
3%	188 万	251 万	314 万
4%	240 万	320 万	400 万
5%	305 万	406 万	508 万

看一下，大多数人是不是都低估了未来自己对于财富的需求？其实人的一生要有能买起三套房子的钱，你是否已经为未来做好充足的准备了呢？

面对生活，每个人都需要一个稳定、安宁的避风港湾，这个“避风港湾”就是你的“家”，可以是你的“房子”，也可以是与这三套房相等值的财富。而这笔财富，必须可以帮助你解决后顾之忧，即使当你陷入经济上的困难时，房子也可以成为你东山再起的根据地，可以转化为你再次投资的“本金”。

三套房是人生的必需品，也是最基本的，那么从现在开始，为了家人的安心幸福，为了你打开财富之路的大门，学会经营你人生的三套房产吧！

通过工资的慢慢积累，你可以取得自己的第一套房子。或许你还没有意识到，当每月的工资都被公司直接打在了卡上，每月闲钱都放在卡里时，你的第二套房子的目标是很难实现的。有了闲钱该放在哪里呢？如何策动你的第二套房产呢？

对于年轻的工薪族来说，积累人生第一个 100 万元，通常是需要相当毅力的，即便下定决心每月必须固定存入多少钱，很多时候也因为忙碌、遗忘、额外支出等原因让强制储蓄的愿望泡了汤。很多时候我们也明白，其实每个月收入中抛开必要的生活开支，多花几百元和少花几百元对我们的生活基本没有影响，关键就是，如何在我们还没有随意消费之前，及时地将这些可花可不花的资金沉淀下来。

人生的第一套房靠的是毅力，第二套房靠的是方法。而要积累第二个 100 万元，就有很多捷径可走了，因为有了理财的本钱，钱生钱就容易得多。

有一种说法认为，如果一个人 30 岁时有自己的第一套房产，他只需要稳健打理，那么这个人退休时将有几百万元甚至上千万元。积累人生这三套房，需要动用的确实是不同的脑部神经，需要搜集的是不同的理财技巧，需要具备的是同样的理财观念。

作为一个精明的投资者，你要对自己的财富有需求，更需要准确的估计。选择正确的理财方式，从现在开始策划你人生中的三套房。

从 700 元到 400 万的距离其实并不遥远

对于一个家庭来说，增加财富有两种途径：一种途径是通过努力工作来储蓄财富，另一种途径是通过理财积聚财富。而实际上，理财给家庭增加财富的重要性，远远大于单纯地通过工作赚钱。

如果每个月你有节余 700 元，能用来做什么？下几次馆子？买一双皮鞋？有没有想过，每月投资这 700 元，就能在退休时拿到 400 万元。

为什么每月投资 700 元，退休时能拿到 400 万呢？那就是理财发挥的重要作用。假如现年 30 岁的你，预计在 30 年后退休，假若从现在开始，每个月用 700 元进行投资，并将这 700 元投资于一种（或数种）年回报率 15% 以上的投资工具，30 年后就能达到你的退休目标——400 万。

年龄	年度	每月投资额 (单位：元)	各年度投 资本金	按每年回 报率 15% 算	总金额
30	1	700	8400	1.15	9660
40	10		170551	1.15	196134
50	20		860526	1.15	989605
55	25		1787461	1.15	2055581
60	30		3651859	1.15	4199638
65	35		7615277	1.15	8757569

从上表可以看出，只要你从 30 岁开始每月投资 700 元，30 年后，你的退休生活将会很舒适。

这就是利用了复利的价值。复利，就是复合利息，它是指每年的收益还可以产生收益，即俗称的“利滚利”。而投资的最大魅力就在于复利的增长。如果您每个月定期将 100 元固定地投资于某个基金（即定期定额计划），那么，在基金年平均收益率达到 15% 的情况下，



坚持 35 年后，您所对应获得的投资收益绝对额就将达到 147 万。复利投资是迈向富人之路的“垫脚石”。有句俗语叫：“人两脚，钱四脚”，意思是钱有 4 只脚，钱追钱，比人追钱快多了。

虽然对于“复利效应”，数据中永远的“15%”是很难实现的，但是“钱生钱”所产生的财富会远远高于我们的预计，这就是金钱的“时间效应”。忽略了这个效应，我们就浪费了财富增值的机会。不明白这个道理，我们就只会在羡慕别人的财富越来越多的同时，看到自己和对方的差距越来越大。

举个例子来说吧。假设你今年 20 岁，那么你可以有以下选择。

20 岁时，每个月投入 100 元用做投资，60 岁时（假设每年有 10% 的投资回报），你会拥有 63 万。

30 岁时，每个月投入 100 元用做投资，60 岁时（假设每年有 10% 的投资回报），你会拥有 20 万。

40 岁时，每个月投入 100 元用做投资，60 岁时（假设每年有 10% 的投资回报），你会拥有 7.5 万。

50 岁时，每个月投入 100 元用做投资，60 岁时（假设每年有 10% 的投资回报），你会拥有 2 万。

也许有人会提出疑问，这么大的差距是怎么产生的呢？很简单，差距是时间带来的。

过去，银行的“零存整取”曾经是普通百姓最青睐的一种储蓄工具。每个月定期去银行把自己工资的一部分存起来，过上几年会发现自己还是小有积蓄。如今，零存整取收益率太低，渐渐失去了吸引力，但是，如果我们把每个月去储蓄一笔钱的习惯换作投资一笔钱呢？结果会发生惊人的改变。

由于资金的时间价值以及复利的作用，投资金额的累计效应非常明显。每月的一笔小额投资，积少成多，小钱也能变大钱。很少有人能够意识到，习惯的影响力竟如此之大，一个好的习惯，可能带给你意想不到的惊喜，甚至会改变你的一生。

定期投资回避了入场时点的选择，对于大多数无法精确掌握进场时点的投资者而言，是一项既简单而又有效的中长期投资方法。

如果你乐于理财，并能够长期坚持，每月投资 700 元，退休拿到 400 万绝对不是梦想。通过理财积累财富，贵在坚持。

晚七年出发，要追赶一辈子

财富的多寡与理财的早晚有很大的关系。正所谓，早起的鸟儿有虫吃。理财开始得越早，财富积累越容易。因此人生当中一定要让理财先行。就像两个参加等距离竞走的人，提早出发的，就可以轻松散步，后出发的人就要在后面辛苦地追赶。

有两个年轻人，以定期定额的方式每月投资一样数额的基金，假设他们的回报率相同，一个从 20 岁就开始做，一个从 26 岁开始做，结果他们财富累积的成效大不相同。

李先生从 20 岁起每月定期定额投资 500 元买基金，假设平均年报酬率为 10%，他投资 7 年，也就是 26 岁时就不再扣款，然后让本金与获利一路成长，到他 60 岁要退休时，本利和已经达到了 162 万。但是张先生从 26 岁才开始投资，同样每月 500 元、10% 的年报酬率，他整整花了 33 年持续扣款，到 60 岁才累积到 154 万。相比之下，李先生的日子要过得舒服多了。

假设李先生在 26 岁并没有停止投资，而是继续坚持每月 500 元的投资，那么到他 60

岁的时候，他所积累的财富将高达 316 万，几乎相当于张先生的两倍。

但在投资过程中，人们往往会发现，坚持一个长期的投资计划相当不容易。当市场下跌的时候，投资市场上叹声一片，害怕亏欠的心理往往会让人们改变长期投资的计划；而如果市场大好，收益率飙升，往往又会导致大家为了追求更多的收益而不惜承担过高的风险。

追涨杀跌成为人们不可克服的人性弱点，极少有人能够逾越。所以，尽管人们大多数都喜欢选时，而且总认为自己可以买在最低点、卖在最高点，但实际上往往正好相反，这让众多投资人叫苦不迭。

投资中一时的赢利与亏损总是在所难免的，这也正如同是人生中也总有高峰和低谷出现。所以，在财富积累的过程当中，最关键的并不是“一日千里”的突飞猛进，而是要追求螺旋式上升的持之以恒。由此可见，财富增长的长期投资计划也要从长计议，忌“选时”、“追新”。市场不好的时候，就像开车遇到交通堵塞，看到路边骑自行车的人呼啸而过，虽然会有抱怨，但我们绝对不会因为羡慕自行车的灵便而把轿车卖掉，改买自行车继续旅程。财富累积的道路上，如果你认为可以寻找到一条捷径，那就是“即日起程，贵在坚持”。

理财其实很简单，每一个想与财富结缘的人，迟早都要走上理财之路。既然是迟早的事，那为何必不早一步呢？不要说现在没有钱，不要说你没有时间、没有经验。按照以下三个步骤走，你就可以成为理财高手。

1. 攒钱：挣一个花两个一辈子都是穷人。一个月强制拿出 10% 的钱存在银行或保险公司里，很多人说做不到。那么如果你的公司经营不好，老总要削减开支，给你两个选择，第一是把你开除，补偿两个月工资，第二是把你 1000 元的工资降到 900 元，你能接受哪个方案？99% 的人都能接受第二个方案。你给自己做个强制储蓄，发下钱后直接将 10% 的钱存入银行或保险公司，不迈出这一步，你就永远没有钱花。

2. 生钱：相比较而言，三个步骤当中就这一步还有点儿“技术含量”，而贫与富的差距也就在这里。世上原本就没有不劳而获的事情，要想舒舒服服地过上有钱人的日子，多动脑子，学点儿理财知识还是值得的。

3. 护钱：天有不测风云，谁也不知道会出什么事，所以要给自己买保险，保险是理财的重要手段，但不是全部。生钱就像打一口井，为你的水库注入源源不断的水源，但是光打井还不够，要为水库修个堤坝。

换个思路想想致富这件事，不要再把理财当做一个计划，尽快把它化为行动吧！

十年的差距造就不一样的明天

决定我们命运的往往不是环境，而是心态。具有积极心态的人，即使在恶劣的环境中，也能寻找自身的闪光点，为自己铺就一条光明大道。

在一座荒芜的山上，曾经有两块相同的石头，十年后，它们的命运却发生了巨大的变化，一块石头受到很多人的敬仰和膜拜，而另一块石头却受到别人的唾骂。受人唾骂的石头极不平衡地说道：“老兄呀，在十年前，我们同为一座山上的石头，今天产生这么大的差距，我的心里特别痛苦。”另一块石头答道：“老兄，你还记得吗？十年前，我们都厌恶了这座荒僻的山，但你认为既然在这个环境里，就只能忍受，而我主动要求雕刻家为我雕塑。这样，我们便产生了现在不同的面貌。”

无论什么样的环境当中，都有可能造就成功者，而成功与否的标准并不完全取决于环

境本身，而在于人如何自处。有些人怀着积极的心态，努力的为明天的成功而拼搏，这样的环境再“坏”也是好环境；反之，再“好”的环境也无法使一个不努力的人走上成功的道路。

由此可见，环境对人确实有一定的影响，而最关键的还是人自身，每天挤出一点点时间，让自己进步一点点，让自己总比别人好一点，是走向成功的重要方式。这就要求我们不得不放弃一些诱惑，也许这并不是一件容易的事情，但是，如果想要成功，必然要放弃一些普通人能够享受的人生乐趣。

总比别人好一点的原则，是成功的人生战略，无论对精神生活的追求、对物质生活的追求、对事业成功的追求都是如此。我们可以追求短期效应，但目光却应放得更长远些，不要计较一城一池的得失，不要让急功近利蒙住了我们智慧的双眼。

虽然每个人的起点会有所不同，但是大多数人理想的目的地却是相同的，那就是幸福美满的生活。我们生活的理想是为了理想的生活，世界上不存在一夜暴富的灵丹妙药，只有一步步地去经营人生，获得财富，才能最终迈向光明的未来。不同的奋斗，不同的选择，才造就了不一样的明天。

威尔福莱特·康前半生奋斗了40年，成了全世界织布业的巨头之一。尽管事务十分忙碌，他仍渴望有自己的兴趣爱好。他说：“过去我很想画画，但从未学过油画，我曾不敢相信自己花了力气会有多大的收获。可我最后还是决定了，无论作多大牺牲，每天一定要抽出一小时来画画。”

威尔福莱特·康所牺牲的只能是睡眠了。为了保证这一小时不受干扰，唯一的办法是每天清晨5点前就起床，一直画到吃早饭。他说：“其实那并不算苦。一旦我决定每天在这一小时里学画，每天清晨这个时候，渴望和追求就会把我唤醒，怎么也不想再睡了。”

他把顶楼改为画室，几年来从不放过早晨的这一小时。后来时间给他的报酬是惊人的。他的油画大量地在画展上出现了，他还举办了多次个人画展，其中有几百幅画被高价买走。他把用这一小时作画所得的全部收入变为奖学金，专供给那些搞艺术的优秀学生。他说：“捐赠这点钱算不了什么，只是我的一半收获。从画画中我获得了很大的愉快，这是另一半收获。”

恒心和坚持是获得成功的良方，同样也是每一位获得成功与财富的百万富翁的最有力的见证。巴菲特曾说过：“投资成功只需要稳健的方法及坚定的意志，并且坚持长期及分散投资，只可惜许多人的恐惧与贪婪消弭了最单纯但有效的方法与理智。”由此可见，持之以恒的精神在理财投资领域具有多么重要的价值与意义。

追求财富的路和其他各行各业一样，一定充满各种各样的困难。这些困难会使追求财富的人备受打击。产生失败感、自卑感，甚至因为害怕困难而止步不前，错过赚钱的好时机，而贫困一生。而那些迎难而上的人。都是最终的成功者。百万富翁为什么是百万富翁？因为他们能够在理财过程中克服每一个困难。

日本水泥大王、浅野水泥公司的创建者浅野总一郎，23岁时一贫如洗来到东京。因为找不到工作，他每天都处在半饥饿状态之中。正当他走投无路时，东京的炎热天气启发了他。“干脆卖水算了。”于是，他便在路旁摆起了卖甜水的摊子，1分钱1杯。水里加一点糖很快就变成钱了。头一天所卖的钱共有6角7分。简单地卖水生意使他积攒了第一笔财富。25岁时，已赚了一笔钱的他开始经营煤炭零售店。

30岁时，浅野总一郎在横滨市长的帮助下设立公厕，汲粪便的权利以每年4000日元的价格卖给别人，两年后设立一家日本最初的人造肥料公司。设立日本最大的水泥公司的资

金，是从这些公共厕所的粪便上赚来的。

不过十年，浅野总一郎从一个从富士山乡村中出来的穷小子成为日本首屈一指的富人，他的成功和他洞察市场的敏锐眼光以及坚持不懈的努力是分不开的。也许你还不至于像他一开始那样一贫如洗，可能你也有了自己一部分的积蓄，现在就需要从现在开始设定一个适合自己的理财计划，持之以恒地坚持下去，你的未来也会“金光”闪闪。

不要干坐着等钱

一位成功学大师这样评价行动和知识：行动才是力量，知识只是潜在的能量，不积极行动，知识将毫无用处。你是否已经有了理财的想法，却因为各种原因迟迟没有行动起来呢？

生活中，有些人想出去旅游，经过冥思苦想，终于规划好自己要上哪些景点，吃哪些小吃，路线如何，在哪里住宿，但结果往往是连自己的家门也没有跨出去，那些计划也等于废纸一张没有任何用处。一个没有行动去扶持的目标，就像挂在墙上的画一样，永远成不了现实。只有行动才会产生结果，行动是成功的保证。任何伟大的目标、伟大的计划，最终必然落实到行动上。不肯行动的人，只是在做白日梦。这种人不是懒汉，就是害怕挫败，他们终将一事无成。

古希腊格言讲得好：“要种树，最好的时间是10年前，其次是现在。”同样，要成为赢家，最好的时间是三年前，其次是现在。再没有别的可能了，剩下的只能是失败。所以，要想挣钱，就必须提早迈出自己的第一步。

20世纪70年代的一天，斯蒂文·乔布斯和斯蒂芬·沃兹尼亚克卖掉了一辆老掉牙的大众牌汽车，得到了1500美元。对于斯蒂文·乔布斯和斯蒂芬·沃兹尼亚克这两个正琢磨开一家公司的人来说，这点钱甚至无法支付办公室的租金，而他们所要面对的竞争对手是国际商用计算机公司IBM——一个财大气粗的巨无霸。他们在一个车库里安营扎寨。正是在这样一个条件极差的车库里，苹果电脑诞生了。一个电脑业的巨子迈出了第一步，日后成功地从IBM手里抢走了荣耀和财富。

如果当初这两位青年因为想到很多的困难，而不动手行动，那么恐怕就不会有苹果电脑了。可能每个人都会有很多的想法，有不少的想法可以说是绝妙的，但是这些想法不去付诸实践，永远只是空想而已。没有人会嘲笑一个学步的婴儿，尽管他的步子趑趄，姿势难看，有时还会摔倒。

我们之所以难以将想法付诸实践，是因为当我们每一次准备搏一搏时，总有一些意外事件使我们停止。例如，资金不够、经济不景气、新婴儿的诞生、对目前工作的一时留恋……种种限制以及许许多多数不完的借口，这些都成为我们一直拖拖拉拉的理由，我们总是等着一切都十全十美的时候再行动，而事实总是会 and 想象不太相符，于是我们的计划从来没有开始动手的那一天，理想变成了空想。

巴菲特认为最安全的投资策略是：先投资，再等待机会，而不是等待机会再投资。

抱着“船到桥头自然直”、得过且过之心态来投资，是个人投资最普遍的障碍，也是导致大多数人不能致富的主因。许多人对于投资抱着得过且过的态度，随着年纪的增长，眼见别人的财富逐渐快速成长，终于警觉到投资的重要性，此时才开始想投资。但因为时间不够，复利无法发挥功能，懂得投资又如何，为时已晚！

很多年轻人总认为投资是中年人的事，或有钱人的事，到了老年再来担心投资也不迟。



但投资能否致富，与金钱的多寡关联性很小，而与时间长短的关联性却相当大。人到了中年面临退休，手中有闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源做准备，此时却为时已晚。原因是，时间不够长，无法使复利发挥作用，要让小钱变大钱，至少需要二三十年以上的时间。10年的时间仍无法使小钱变大钱，可见理财只经过10年的时间是不够的，非得要有更长的时间，才有显著的效果。

既然知道投资可以致富，需要投资在高报酬率的资产，并经过漫长时间的复利作用，那么我们应该知道，除了充实投资知识及技能外，更重要的就是即时的投资行动，投资活动应越早开始越好，并培养持之以恒、长期等待的耐心。

今天大多数人不能致富的原因，是不知如何运用资金，达到以钱赚钱、以投资致富的目标。这是我们教育上的缺失，我们的学校教育花大量的时间教导学生掌握谋生技能，以便将来能够赚钱，但是从不教导学生在赚钱之后如何管钱。大学生训练理财的途径——投资股票，往往被校方视为投机、贪婪的行为。面对未来财务主导的时代，缺乏以钱赚钱的正确投资知识，不但将侵蚀人们致富的梦想，对企业的财务运作与国家的经济繁荣亦会有所伤害。

不要再以未来价格走势不明确为借口延后你的投资计划，有谁能知道房地产与股票何时开始上涨呢？价格开始起涨前，是没有任何征兆的，也没有人会敲锣打鼓来通知你的。对于这种短期无法预测，长期具有高预期报酬率之投资，最安全的投资策略是：“先投资，再等待机会，而不是等待机会再投资。”

所以，我们要尽快行动起来，克服做事拖拉的习惯，开始犹豫的时候就告诉自己赶快行动。相信自己的能力，不论是成功还是失败都不至于后悔。不要追求完美，总想等待最佳时机，说不准你的等待就会让你错失良机。

古人说得好：“千里之行，始于足下。”某些人在接近人生旅程的尽头，回顾一生时，说：“如果我能有不同的做法……如果我能在机会降临时，好好地利用……”这些未能得到满足的生命，只是充塞着数不清的“如果”，他们的生命在真正起步之前就已经结束了。青春没有失败，因为我们还年轻，大胆地尝试，让自己的计划都一个个实现，这才是充实的人生。

善于变通，赢得财富

聪明的犹太商人在经商和处世之中还遵循着另外一条原则，那就是他们绝对不和见闻狭隘、品德卑下的钻石商人来往。因为，与这些人交往不但不会给自己生意带来效益，反而会影响到自己的信誉。结交一些同样学识渊博的商人做生意上的朋友，不但可以互相得益，而且可以提高信誉，使自己的事业立于不败之地。

作为投资者，不仅要有丰富的投资知识，还要不断地学习文化、建筑等各方面的知识，因为渊博的知识能够帮助你打开思路，让你的思维变得活跃，头脑灵活有助于你养成变通的习惯。你善于变通吗？应该如何培养善于变通的素养？

善于变通是投资者必备的素养之一，我们必须顺势而为，善于变通。在投资环境变化或者形势变化的时候，我们的投资策略必须改变，否则就会吃亏。

美国经济大萧条时期，整个汽车市场极度萎靡，豪华车市场几乎陷入崩溃。通用汽车公司的凯迪拉克所面临的问题是：究竟是选择彻底停止生产，还是暂时保留这一品牌等待市场行情好转？

董事会执行委员会正开会决定凯迪拉克的命运时，德雷斯塔德特告诉委员会他有一个

方案可以使凯迪拉克在18个月内扭亏为盈，不管经济是否景气。

德雷斯塔德特在各地的服务部发现客户中有很多是黑人精英。他们大多为拳击手、歌星、医生和律师，即使在20世纪30年代经济萧条时期，也有丰厚的收入。他根据自己对凯迪拉克在全国各经销处服务部的观察提出了方案的一部分。

德雷斯塔德特为争夺市场制定了一项战略：向黑人出售凯迪拉克汽车。

执行委员会接受了这一主张，很快在1934年，凯迪拉克的销售量增加了70%，整个部门也真正实现了收支平衡。

1934年6月，德雷斯塔德特被任命为凯迪拉克部门总经理。他还着手彻底改变豪华汽车的制造方式。他指出：“质量的好坏完全体现于设计、加工、检验和服务。低效率根本不等于高质量。”他愿意在设计和道具方面进行大量的投资，更乐意在质量控制和一流服务上花大价钱，而不主张在生产过程本身做过量的投资。一位管理人员回忆道：“他告诉我们要关注每一个细节。如果别人制造一个零件只需2美元，为什么我们要用3~4美元呢？”

他的这种理念在推行不到三年的时间内，凯迪拉克的生产成本与通用汽车公司的低档车雪佛兰的造价已经差不多一样了，但销售时仍然维持豪华车的高价位，凯迪拉克很快便成为通用汽车公司内最赢利的品牌。由于神奇般地使凯迪拉克起死回生，德雷斯塔德特在通用汽车公司内部的发展也平步青云。

在投资中变通是一种很重要的素养，变通不仅仅是改变你的思维，而是在改变思维的同时紧紧抓住了赚钱的机会。因此，作为投资者要好好培养这种素养。

在投资理财上，变通处理的方法是很多的，先予后取就是很经典的一种做法，也是很多投资者的一种习惯。

嘉靖四十二年（1563年），王海峰离开盐业界荣归故里。王海峰回到故里后，打算建造新居，地基已经量好，只是有座老房子夹在自己的新居房址之中，使得新居的建筑格局非常不协调。这间老房子的主人经营豆腐生意，所居住的房子是他家祖上世代传下来的。主持新居建筑工程的人去和这间房子的主人商量，打算买下这座房子，但无论出多高的价钱，这间老房子的主人就是不答应。

主持的人非常气愤，回来告诉了王海峰，请王海峰找官府出面惩治老房子的主人。王海峰听后，却淡淡一笑，说道：“不必了，你只管先去建造其他三面的房子吧！”遵照王海峰的吩咐，工程便开工了。施工时每天需要大量的豆腐，王海峰让人全部到老房子的主人那里去购买，而且每次都交付现钱。

老房子的主人因此每天忙得不可开交，人手很吃紧，便招人帮工。不久，这家豆腐作坊招的工徒越来越多，房主赚了不少钱，家中的积蓄充盈，制作豆腐的工具也增添了不少。这样一来，那间房子便显得狭小难容。

老房子的主人感谢王海峰对自己的扶助之德，便把祖传房子的房契献给了王海峰。王海峰命人在邻近之处买了一间比原房稍大些的房子送给了老房子的主人作为回报。老房子的主人非常高兴，几天内便迁到新房去住了。

先予后取是投资者惯用的一种投资手段，也是变通处理的最佳方式。培养变通的能力，就要善于学习。只有在学习中丰富自己的学识时，大脑的思维才会更活跃，才更能增强自己的变通力。所以要想培育自己的变通素养，首先要丰富自己的学识。我们在投资中要善于发挥变通力的重要作用，让它为我们带来更多的财富！

让梦想照进现实

也许你是一位都市白领，正在橱窗外轻微地抬头眺望里面华丽的衣裳，你很想买。而当你小心翼翼地掀开价码标签时，你只能向售货员投以尴尬的微笑。

也许你是一位普通上班族，公交的拥挤让你时常心生厌恶，看到马路上来回穿梭的汽车，你很想买。而当你每月底看到自己几近空空的账户时，你只能暗自收起看来有些奢望的想法。

也许你是一位丈夫，还在和妻子过着漂泊不定的生活，看到城市里涌起的高楼大厦，你很想给她一座安定的处所。而当你看到自己总也攒不起来的银行卡时，你只能藏起这个看来不太现实的渴望。

也许你是一位妈妈，还在为自己正在上高中的孩子的大学学费而发愁，看到孩子周围同学灿烂的笑容，你很想给他富裕无忧的生活。而当你去买菜看到鸡蛋又涨了5毛白菜又涨了3毛时，你只能按住干瘪的口袋停止这个不现实的念想。

也许……

你的梦想其实很简单，只是想可以买得起自己喜欢的衣服，买得起车，买得起房子，给孩子一个未来的希望……梦想总是光亮灿烂，却总是被钱拦住方向。

无数次你暗自感叹：为什么会这样，成为有钱人这么难！你想有钱，可只是一味地凭空想有朝一日成为有钱人，却没有做出一丁点理财的行动，那么梦想就只是一座空中楼阁。尼布勒马曾说过：“伟大的目标如不伴随行动，那也一文不值。”很多时候，有求富的梦想还是不够的，还要有实实在在的理财行动。没有行动，梦想只是一张白纸。

一天，一条小毛虫朝着太阳升起的方向缓慢地爬行着。它在路上遇到了一只蝗虫，蝗虫问它：“你要到哪里去？”

小毛虫一边爬一边回答：“我昨晚做了一个梦，梦见我在大山顶上看到了整个山谷。我喜欢梦中看到的情景，我决定将它变成现实。”

蝗虫很惊讶地说：“你烧糊涂了？你怎么可能到达那个地方。你只是一条小毛虫，对你来说，一块石头就是高山，一个水坑就是大海，一根树干就是无法逾越的障碍。”但小毛虫已经爬远了，根本没有理会蝗虫的话。

小毛虫不停地挪动着小小的躯体。突然，它听到了蛻螂的声音：“你要到哪儿去？”

小毛虫已经开始出汗，它气喘吁吁地说：“我做了一个梦，我想把它变成现实。我梦见自己爬上了山顶，在那里看到了整个世界。”

蛻螂不禁笑着说：“连拥有健壮腿脚的我，都没有这种狂妄的想法。”小毛虫不理蛻螂的嘲笑，继续前进。

后来，蜘蛛、鼯鼠、青蛙和花朵都以同样的口吻劝小毛虫放弃它最初的打算，但小毛虫始终坚持着向前爬行。终于，小毛虫筋疲力尽，累得快要支持不住了。于是，它决定停下来休息，并用自己仅有的一点力气建成一个休息的小窝——蛹。

最后，小毛虫“死”了。

山谷里，所有的动物都跑来瞻仰小毛虫的遗体。那个蛹仿佛也变成了梦想者的纪念碑。

有一天，动物们再次聚集在这里。突然，大家惊奇地看到，小毛虫贝壳状的蛹开始绽裂，一只美丽的蝴蝶出现在它们面前。

有了理财计划和梦想，就应该迅速有力地实施。坐在原地等待机遇，无异于盼天上掉馅饼。毫不犹豫尽快拿出行动，为梦想的实现创造条件，才是梦想成真的必经之路。有的

人确立了好的理财计划以后，一会儿担心过程太长，怕坚持不下去；一会儿担心任务太难，怕到最后失败。如此前怕狼后怕虎，在彷徨中裹足不前，导致财富机遇从身边溜走，白白浪费了光阴。做出有钱的梦想，有了理财的打算就要像故事里那条坚强而执著的毛毛虫，认定了自己的目标就要坚持不懈地做下去。可能过程很难，但结果一定美妙。

有钱难，赚钱难，很多时候只是因为你不知道如何把握赚钱的时机，不懂得理财的真谛，更不懂得如何切切实实把理财的梦想转化为行动。在这本书中，你既能找到理财行动的动力，具体可行性的理财建议也会令你受益匪浅。当然，一切的经验只是间接的，具体的理财过程还需要你自己根据自己的情况来规划和落实。

有梦想才能有所作为，有行动才能拥有财富。让行动为梦想践行，让财富伴随你我。从今天起开始行动，好好理财，也许明天你就能成为一个富人。

命运把握在自己手中

很多人想通过投资来实现自己的财富愿望，但是却认为自己没有专业素养，想要依靠自己在投资领域赚钱难上加难，在这些人看来，他们认为自己没有成为富人的“命”。然而贫穷与富裕真的是由命运来主宰的吗？

一位企业家去拜访一位著名的培训师，闲聊中谈起命运。

企业家问：这个世界上到底有没有命运？

培训师：当然有。

企业家再问：命运到底是怎么回事？既然命中注定，那奋斗还有什么用？

培训师没有直接回答企业家的问題，而是笑着抓起他的左手，说要为他看手相。培训师先给企业家讲了一通生命线、爱情线、事业线等诸如此类的话后，突然，他对企业家说：把手伸好，照我的样子做一个动作。培训师举起左手，慢慢地且越来越紧地握起拳头。

过了一会，培训师问：握紧了没有？

企业家有一些迷惑，答道：握紧了。

培训师又问：命运线在哪里？

企业家机械地回答：在我的手里呀。

培训师再追问：请问，命运在哪里呀？

企业家恍然大悟：命运在自己的手里。

培训师很平静地说：不管别人怎么说，不管“算命先生们”如何给你算，记住命运在自己手里，而不是在别人的嘴里！这就是命运。

是啊，命运就在我们自己手中。无论什么时候，我们都掌握着主动权。

现实生活中有许多人在投资之初并不懂股票、房地产是什么，但却能够投资致富。成功地利用理财致富者，大多最开始的时候并不是专业的投资人。

投资其实并没有大家想象中的那么复杂，它之所以会被认为那么深奥复杂，非得依赖专家才行，是因为投资人不知如何应付不确定的投资世界，误将简单问题复杂化，无法自己冷静地做决策，总是想听听他人的意见。专家的意见固然具有一定的参考价值，但是相信自己才是最重要的。

大概是在20世纪50年代，当时这位消防员注意到当地一家叫做Tambrands的生产女性卫生用品的工厂（后来这家公司更名为Tampax），其业务正在以极快的速度扩张。这种情况让他想到，除非是这家工厂业务非常兴旺，否则怎么也不可能如此快速地扩张。基于

这样一种推理，他和家人一起投资了 2000 美元购买了一些 Tambrands 的股票，不仅如此，在随后的 5 年里他们每年又再拿出 2000 美元继续购买该公司的股票，到了 1972 年，这个消防员已经变成了一位百万富翁。

不能确定这位幸运的消防员是否曾向经纪人或者其他投资专家寻求过投资建议，不过可以肯定的是有很多投资专家会对他说，他投资于 Tambrands 公司的这种逻辑推理存在缺陷，如果他明智就应该选择那些机构投资人正在购买的蓝筹股，或者是购买当时非常流行的电子类热门股票。令人庆幸的是这位消防员始终坚持自己的想法。

一旦你决定依靠自己进行投资时，你应该努力独立思考。这意味着你只依赖于自己的研究分析进行投资决策，而不要理会什么热门消息，不要听证券公司的股票推荐，也不要看你最喜爱的投资通讯上那些“千万不要错过的大黑马”之类的最新投资建议，这也意味着即使你听说彼得·林奇或者其他权威人士正在购买什么股票也根本不要理会。

为什么不要理会彼得·林奇正在购买什么股票？至少有以下几个很好的理由：

1. 他有可能是错的。即使他的选择是正确的，你也不可能知道什么时候他对一只股票的看法会突然改变而将其卖出。
2. 你本身已经拥有了更好的信息来源，并且这些信息就在你的身边。你之所以能够比投资权威人士获得更好的信息，是因为你能够时时追踪记录你身边的信息。

如果你平时在自己工作的场所或者附近的购物中心时能够保持一半的警觉，就可以从中发现表现出众的优秀公司，而且你的发现要远远早于那些投资专家。任何一位随身携带信用卡的消费者，实际上在平时频繁的消费活动中已经对数十家公司进行了大量的分析。你日常生活的环境正是你寻找“10 倍股”的最佳地方。

投资理财到头来还是要靠自己，所以投资人应想办法充实投资智慧，让自己也成为专家。事实上投资并不需要太多专业知识，只要能够身体力行，不靠专家也可以致富，拥有正确的投资观，你可能比专家赚得更多。

如果说命运之神是慷慨而仁慈的，就在于它始终将命运的主动权放在我们自己手里。印度哲学家克里希那穆提认为，一旦我们下决心去做一件事，往往都会如愿以偿。“生命是很奇怪的，一旦你非常清楚自己要做什么，许多事情就会发生，一切都会如愿。一旦你开始冒险，你的心及你的周遭就会发生变化，生命会以不同的方式来满足你的愿望。”下定决心走自己的路，你就会发现一切操之在我。



你的钱都到哪去了？

你的钱都到哪去了

财富积累是一个的过程，在这个过程中，如果你是一个精明的理财者，精心地打理自己的财富，那么有可能会在相对他人较短的时间内，回报给你成倍的利润；相反如果你不细心经营，精心打理，几年以后，回报给你的也有可能是巨额的负债。

小刘大学毕业后，在北京找了一份每月薪水只有 1500 元的工作，他发现这点可怜的工资竟然连付一间像样点的房子的租金都不够。他用 500 块钱租了三居室中的一间，这在当时看来已经是很奢侈的了，就这样，他开始了在北京的生活。可是 5 年后的今天，他通过财富积累，贷款买了一个一居室。准备再积攒点钱后，买个二手车。

而小李，大学毕业之后进入政府机关工作，基本月薪约 3000 元。每月支付电话费、学习费、买衣服、休闲等，工作了几年，不仅没有存款，反而负债累累。

为什么同是毕业几年，他们的差别会这么大？因为在这几年时间里，小刘通过自己的努力，学会了如何理财，如何从现有的工资里不断地累积财富。所以，他的资产没有流失，而且增值的速度一年比一年快。而小李，由于没有理财，他的资产在无意识中悄悄地溜走了。

看到“资产流失”这几个字眼，人们首先想到的是国有资产的流失。其实，在生活中，一不小心，你自己的资产也会不知不觉地流失。理财专家提醒您，在财富时代，及时堵住造成资产流失的漏洞吧，不要让它们再扯后腿了！

通常，资产流失的主要领域是以下几个方面。

一、豪华住宅背上沉重负担

很多人可能都有这样的经历：你眺望城市中丛林般的华夏，然后发出一声感叹：怎么没有一间房子是我的？其实，买房子的人大部分也是在贷款，豪华住宅的背后，有的家庭不但投入了全部积蓄，而且还背上了债务，大部分家底都变成了钢筋水泥的不动产，导致家庭缺少投资的本钱或是错失投资时机。

二、储蓄流失增值机会

储蓄本来是中国人使自己的资产保值、增值最普及的手段，怎么会成为中国家庭资产流失的主要领域呢？这主要体现在以下两个方面：

“过度”储蓄。善于储蓄是美德，但是一旦“过度”也将误入歧途。做个简单的测算，中国人的 8 万亿储蓄存款，如果相对于同期的国债之间 1% 左右的息差（考虑到存款的利息税和国债的免税因素），那么中国人放弃了每年资本增值 800 亿左右的潜在获利机会。其

实,对大多数人来说防止这类流失的方法很简单,只需将银行储蓄转为同期的各类债券就行了。目前不仅有交易所市场,还有银行柜台市场,都可以很方便地完成这类交易,而且流动性也很强。

“不当”储蓄。一样的存款要获得不一样的收益,存款的技巧很重要。有的家庭由于缺乏储蓄存款的知识,不懂得存款的技巧,使存款利息收入大为减少。比如:如果你想存活期或定活两便,那还不如存定期3个月,并约定自动转存。这种存法安全方便,利息又高。因为定活两便存款支取时,利率按定期一年内同档期限打六折计算。这样,定活两便存款即使存够一年,按一年利率打六折也低于定期3个月。

三、过度 and 不当消费

过度与不当的消费也会让你的资产流失。所以,花钱买的是什,一定要想清楚。

四、理财观念薄弱

目前,有些人对于理财还未树立正确的观念,也不注意各种细微的节约,例如使用信用卡时造成透支,且又不能及时还清,结果必须支付高于存款利息十几倍的循环利息,日积月累下来,债务只会如雪球般越滚越大。资产的流失在很多时候都是隐性的,对钱财一定要善于监控管理,节约不必要的支出,不断地强化理财观,让资金稳定成长,才不会在不知不觉中失去了积蓄钱财、脱贫致富的好机会!

以上几个方面是资产流失的“重灾区”,而且具有相当大的普遍性。

资产流失很多时候都不显山露水,但只要稍一放松就可能造成严重的损失。所以,我们要不断地强化理财意识,以便成功积累财富。

为什么早出晚归还是囊中羞涩

在我们身边,存在着这样一个群体,他们每周工作6天甚至更多,并且有时连续工作10小时以上,当“朝九晚五”的人们进入甜蜜梦乡的时候,他们才可能关掉了一天的电脑,披星戴月地走在回家的路上。他们很多已步入了而立之年,仍天天拖着疲惫的身躯行走在上下班的路上。可是,天天早出晚归的他们并不富裕,依然囊中羞涩。这是为什么呢?

其实,这跟他们是否理财有很大的关系。也许有的人只挣几百元钱,可是通过合理的安排与打理,不仅餐桌上能够有荤有素,而且家里水、电、煤气费用,孩子的上学费用等都安排得井井有条;而有些人虽然能挣上几千块,却经常被银行的账单“逼债”,弄得手忙脚乱,狼狈不堪。

小李34岁,在杭州一会计师事务所工作,她就是持“今朝有酒今朝醉”想法的人。在她看来,平时工作太辛苦,根本没时间去研究股票、期货来做投资,有时间也是自己忙里偷闲,不愿再费脑力。

谈到理财计划时,小李无可奈何地表示,自己过去在原公司做会计时,还有时间炒炒股,但自从跳槽到事务所后,根本没那么多精力去打理自己的收入。

如今,社会上出现了一个新颖的词汇,反映出了类似小李的生活现状,这个词就是:穷忙族。

穷忙族,即 working poor,该词源于欧美国家,欧盟给出的定义是“在工作却不敷出,甚至沦落到贫穷线以下的受雇者”。《中国青年报》调查中心的一项调查显示:75%的人自认是穷忙族。有人这样描述穷忙族——比月光族更穷,比劳模更忙。“越穷越忙,越忙越穷”、“我总是努力工作着,但是为什么总是得到的很少”常常成为这些人的困惑。

“最近比较忙”是很多穷忙族的口头禅,忙着工作,忙着赚钱,忙着学习,忙着消

费……“忙”字成了很多人心中的关键词。当然，也是无数人工作和生活的写照。虽然“忙”字代表了人们的生活状态，但它代表不了人们的生活质量，因为只靠忙并不能直接为我们带来满意的结果。可能我们每天工作远远超过8小时，甚至两餐都在公司吃盒饭，一天下来，筋疲力尽，可是，到头来我们还是穷人。看到一些平时看起来很清闲的人却每天开着自己的奔驰、宝马，疾驰于城市之间，我们迷茫了，难道这个世界真的不公平了？勤奋没有用吗？

一个人很忙却穷的原因大致说来有两个：

1. 工作内容过于具体。作为富人的比尔·盖茨，靠着挖掘DOS操作系统这座金矿，曾坐上了全球财富榜的第一把交椅，但DOS的发明者并不是他，他只是一个经营者。一个富人要做的并不是很具体的事情，他就像个高级厨师，把油盐酱醋恰到好处地调配起来，一炒一烹，味道就出来了。

2. 努力的方向出现了偏差。一只小小的苍蝇，用尽短暂生命中的全部力量，渴望从玻璃窗飞出去。它拼命挣扎也无济于事，努力没有给它带来逃生的希望，反而成了它的陷阱。但就在房间的另一侧，大门敞开着，它只要花1/10的力气，就可以轻松地飞出去。

如果我们仅仅凭借自己的勤奋去挣钱，而不去深入思考如何去打理这些钱，是非常得不偿失的事情，因为所有的努力有可能功亏一篑。

所以，要让自己摆脱“穷忙族”，我们就该先停下忙碌，思考自己选择的路是否正确，看看自己是否把重心放在如何理财如何让钱生钱上，而非一味地花、花、花。只有找准努力方向，分出一点时间到钱财的管理上，这样才可能摆脱越忙越穷的怪圈。

现在的社会仅有勤奋是不够的。许多人每天都辛苦工作着，只为赚更多的钱，过自己想要的优质生活，但常常不如意。如果每天只是瞎忙，换来的只能是干瘪的钱包和日渐苍老的容颜，所以，我们若想忙得有钱，就不要做“穷忙族”，而应分出一些精力用来理财。

谁动了你的10万

10万元也许看起来并不多，但是对于一个渴望拥有财富的年轻人来说，10万元却是构建财富大厦的起点。

小张大学毕业的时候，在一家贸易公司上班，当时生活过得真是惬意，薪水还算不错，最重要的是全部花自己的钱——自己在外租房，没事就和朋友唱唱KTV；到咖啡店品咖啡；放长假的时候到喜欢的景点旅游。每个月薪水都用到刚刚好，心想自己还有大把青春可以把钱给赚回来。

25岁的时候，有一天小张碰到自己的高中同学——他看起来像高中时代一样朴实，而且在一个很普通的软件公司上班，他很高兴地找小张聊天。小张心想，他的日子一定过得很苦闷，于是请他去喝咖啡。

刚开始，小张很快乐地向他分享自己的“生活质量”，没想到，聊了几句话之后才发现，这位貌不惊人的男同学，居然在薪水并不高的情况下，用3年的时间内存到了人生中的第一个10万元。毕业后他每个月所赚的钱，除了部分给家人之外，他都存下来买保单。他告诉小张，再过半年，他就要拿这10万去学习MBA（Master of Business Administration，工商管理硕士）。当时，小张的脑海中突然浮现：哪天他在自己买的房子里舒适地听着音乐的时候，或许我还在为租到好的房子而奔波。哪天他开着自己的车子在街上溜达时，或许我还在公交车上被挤得东倒西歪。哪天我去一家大公司面试时，发现面试官居然是这个昔日并不如我的同学。他现在就存了10万，再过10年，会不会就有几百万、几千万？



而我连1万都没有！先乐后苦，这样的选择实在太不明智了！

年轻的时候，一定要下定决心，千方百计地节衣缩食，先存到10万元再说。因为，这不是比财大气粗，而是比理财有没有计划，否则，你和同年龄的朋友相比，在财富上的差距就会越来越大。

要存到10万并不难，难的是，你是否有储蓄的习惯。在那些未曾存钱的年轻人心目中，最迫切的一个大问题则是：“我要怎样做才能有钱？”

其实，理财纯粹是一种习惯的问题。任何行为在重复做过几次以后，就变成了一种习惯。而人的意志也只不过是我们的日常习惯中成长出来的一种推动力量。一种习惯一旦在脑中形成之后，这个习惯就会自动驱使一个人采取行动。例如，如果遵循你每天上班的固定路线，过不了多久，这个习惯就会养成，不用你花脑筋去思考，你的头脑自然会引你走上这条路线。

多数人之所以生活在贫困中，主要是因为他们误用了习惯的法则。那些摆脱不掉贫困生活的人很少会知道，他们目前的困境其实是他们自己造成的。

如果你向脑中不断灌输你的能力最多只能使你赚进多少钱这种想法，那么，你所赚的钱永远不会超过这个限度。因为，你的潜意识将接受这个限制。你将被“对贫困的恐惧”所严密包围，机会将不会再敲你的门；你的噩运将被确定；你的命运将无法改变。

养成理财的习惯，并不表示会限制你的赚钱能力。正好相反，你在应用这项法则后，不仅将偶然所赚的钱有系统地保存下来，也使你拥有更多的机会，并将使你获得观察力、自信心、想象力、热忱、进取心，真正提高你的赚钱能力。

当你彻底了解习惯的法则之后，由于你已能“开源节流”，所以，你一定能在赚钱的这个伟大的游戏中获得成功。

如果你要想在工作上有更大的选择余地，要想今后活得更洒脱一点，现在就得养成理财的习惯，不管这个习惯在开始的时候让你多么不自在。一旦你养成了这个习惯，你会发现原来没有什么大不了的，而且感觉还很棒——手有余钱让你更有底气、更自信，也更有安全感。

100元能做什么？

每个月给100元，能用来做什么？你有没有想过，每月省下这100元，自己也有可能成为百万富翁呢？

如果每个月定期将100元固定地投资于某个基金（即定期定额计划），那么，在基金年平均收益率达到15%的情况下，坚持35年后，您所对应获得的投资收益绝对额就将达到147万元（具体金额见下表）！

基金年 收益率	5 年	10 年	15 年	20 年	30 年	35 年
5%	6.801 万元	15.529	26.730	41.105	83.232	113.619
8%	7.348 万元	18.295	34.795	58.905	149.048	229.411
15%	8.857 万元	27.522	66.851	149.724	692.328	1467718

由上表可以看出，在复利效应的增长作用之下，最初的100元本金，在投资的过程中，每年翻倍的增长，在时间与利率的双重作用之下，仅仅是这每月一百元的投入，如果在15%的增长率作用下，35年以后，将滚动成为140万的收益回报。不得不说，这是一项一

本万利的投资。养成持续投资的好习惯，是用财富创造更多财富回报的最好方式。现在小小的 100 元或许不算什么，但是积少成多，聚沙成塔，在 30 年以后，当你退休的时候，就可以拥有百万的回报，何乐而不为呢？赶快行动起来，启动你的富足人生！

2005 年王先生 30 岁，在年初的时候他投入 10 万元为自己建立一个退休养老账户，这个账户每年的投资回报率是 9%，那么他的养老账户的增值情况如下表。

年龄	30 岁	38 岁	46 岁	54 岁	62 岁
账户资产	10 万	20 万	40 万	80 万	160 万

为什么我们会得出这样一个结论呢？这样的账户资产是怎么计算出来的呢？从这个图表中，我们可以看出一个规律：每八年王先生的账户资产就会翻一番，而 9% 的投资回报率与账户资产翻番的年限乘积永远都是 72，也就是说，用 72 除以投资回报率之后的数据大概就是账户资产翻番的年限。这就是经济学中著名的“72 法则”。

所谓的“72 法则”就是以 1% 的复利来计息，经过 72 年以后，你的本金就会变成原来的一倍。这个公式好用的地方在于它能以一推十，例如，利用 5% 年报酬率的投资工具，经过 14.4 年 ($72/5$) 本金就变成一倍；利用 12% 的投资工具，则要 6 年左右 ($72/12$)，就能让 1 块钱变成 2 块钱。

通过运用“72 法则”，我们可以计算出王先生的账户每 8 年会翻一番： $72/9=8$ 年。由此我们可以看出，在王先生 62 岁的时候，他的养老账户已经增值到 160 万元，比最初的投入增值 16 倍。如果王先生到 38 岁（晚 8 年）才建立自己的养老金账户，那么到 62 岁时，王先生的账户只有 80 万元，前后有 80 万元的差别！因此我们说：投资应该尽早，这样我们才可以在同样的年纪收获更多的财富。

因此，今天如果你手中有 100 万元，运用了报酬率 15% 的投资工具，你可以很快便知道，经过约 4.8 年，你的 100 万元就会变成 200 万元。或许有的人会说我现在没有 100 万元，那每个月节省下 100 元总可以吧，每个月从你的收入中拿出 100 元进行投资，你现在 30 岁的话，持续进行 35 年投资回报率为 15% 的投资，那么在你 65 岁退休的时候就可以成为百万富翁，享受幸福富裕的晚年。

摒弃一夜暴富的幻想

据科学统计，双色球的中奖概率大概是 1700 万分之一。体彩 36 选 7 的中奖概率大概是 800 多万分之一，32 选 7 的中奖概率是 300 多万分之一。

社会学研究所专家提醒广大彩民，在购买彩票时，心态一定要摆正。不能将买彩票当成致富手段，更不能怀着赌徒心态追求一夜暴富。

家明在一次中了 10 元的彩票之后，就开始迷上了彩票，结果没多久又意外地中了 2000 元，从那个时候开始，家明购买彩票的次数越来越多，金额越来越大，很快就将前两次中奖的钱都赔了进去……但是家明并没有就此停手，相反却越买越上瘾。偶尔中过几次几十元、几百元钱，可大多都是有赔无赚。有时还和同事朋友借钱买彩票，结果几年下来，不但辛勤工作挣来的积蓄全无，甚至还负债几万，可以说全都是彩票惹的祸。

可是小小的彩票究竟为什么能具有如此大的魔力，让人们疯狂到即使万不中一，即使负债累累也还是要狂热地追逐它呢？

追求财富是每个人的梦想，金钱如同海洋深处妖女的歌声吸引众人的注意。而一夜暴富更像神话一样，承载了人们对于改变命运，成为富人的渴望。追求财富固然是没有错的，

但关键看用什么方式。如果方式不当的话，不仅会给财富带来巨大损失，甚至会使人走上违法犯罪的道路。

东汉有一个官僚，官居高位。一日有人犯法，于是贿赂 10 万贯钱请他网开一面，大官大声呵斥说：“不要用这些东西污我清廉。”来人又奉上 100 万贯钱，官僚便笑而纳之。这位官老爷显然是深通为官之道，他懂得用手中的权力去换取财富，并且要待价而沽。然而事过没多久，这位罪犯因为其他案子被告发，高官也牵连在内，结果许多年来高额的贪污使得高官被罢官免职并且终身被囚禁在监狱当中，这是在他赚取到巨大财富的同时而忽略掉的“本钱”。

我们每一天都在面对充满各种诱惑的生活，它们如同一个个美丽的光圈。在诱惑面前，每个人都有自己的原则，有的人轻易陷进去，有的则站在旁边犹豫，有的人可以坚决地走开。需要知道在任何时代，求利须有本，本大则利厚，这里的本并不单单指启动资金，它包罗万象，可以是权力、美色或其他。由于各人自身因素不同，因而所追求的利润也不相同。看起来一本万利，不劳而获的诱惑背后，往往都蕴藏着巨大的陷阱与风险，天下没有免费的午餐。

如果有人对你说：“我手头有家企业的原始股，公司马上就要到美国上市了 5 元一股卖给你，上市后可就 5 美元了！”如果你有一位远房亲戚某天突然出现要拉你“发财”，你会不会为之心动？千万不要以为这只是个笑话，这种类似的行骗故事正在很多人的身边上演。

现在有好多年轻人，心存“一夜暴富”的幻想，从而把“投资”看做是“赌博”，这显然是不正确的。投资并不是百米冲刺，可以立竿见影，投资是马拉松赛跑，是耐力的角逐。而一夜暴富的财富、一本万利的财富梦想就好比彩票一样，容易使你进入到投资的巨大危险当中。

金钱只为懂得它的人工作，如果你想获得财富，就应该学会运用金钱，树立良好的价值观和健康的投资理念，在投资的道路上，让金钱越变越多。学会使用金钱，做理性、科学的投资，才是你获得财富、成为富人的最佳途径。

摆脱贫困这种慢性病

去印度或泰国旅游的人们常常随处可见这样的情景：一根小小的柱子，一截细细的链子，拴住一头几千斤重的大象。因为驯象人在那些象还幼小的时候，就用一格铁链将象拴在水泥柱或钢柱上，无论小象怎么挣扎都无法挣脱。小象渐渐地习惯了不挣扎，直到它长成大象，可以轻而易举地挣脱链子时，它也不会挣扎。

当人们已经习惯了在社会经济的底层小富即安、任劳任怨的在贫困线上挣扎，失去了挣脱贫困的勇气，甚至会盲目乐观的安于现状，这就好像被一根细细的铁链牢牢拴住了自己的思维的大象，这才是最可怕的。

有人写文章说：“市场经济中弱肉强食、优胜劣汰是自然法则，贫困的一个重要来源是穷人自身素质的相对低下，包括知识水平、努力程度，等等，从这个逻辑来看就是穷人因为穷所以穷，是因为陷入贫困的恶性循环。”这一段话实际上就是要说：穷人因为“自身素质的相对低下”，在市场经济中，就活该被“强食”、被“劣汰”。其实不然，贫穷是一种慢性的疾病，它在慢慢腐蚀你的思想，消磨你的斗志，因此有些身处贫困的人就忽视了提高自身素质和能力的重要性，不思进取才是贫穷最大的根源。

孔子曾在《论语》中说过一段话，大意是这样的：在战乱的岁月发财是可耻的，而在太平的时代贫穷同样是可耻的。该如何摆脱贫困这种慢性疾病，让自己的财务健康，富有，

对于每个人来说都是非常有意义的。

著名的埃及学者阿卡德在作讲演的时候，问坐在前排的一位先生：“您从事什么工作？”那位先生回答：“我是个抄写员，专门刻写泥板。”

“最初我也是一位刻写泥板的工匠。”阿卡德说：“即使依靠同样的劳力工作，我也能赚取我的第一个铜钱。因此，你们也有相同的机会建立财富。”

阿卡德一一询问每位学员的职业，等他问完后，他说：“现在，同学们完全可以看出，有许多生意和劳动都可以让人赚到钱。每一种赚钱的方式，其实都是劳动者将智力或劳力转换成金子流入其口袋的管道。因此，流入每个人口袋的金子是多是少，这全要看你们自己的本事如何，是这样吗？”

学员们对阿卡德的说法没有异议。阿卡德继续说：“假如你们渴望为自己累积更多的财富，那么，从利用已经到手的那部分财源开始，是不是一个很明智的做法呢？”所有学员都点头表示同意。

阿卡德转过身，问一位刚才自称是鸡蛋商贩的人：“假如你挑出一个篮子，每天早晨都往篮子里放十个鸡蛋，每天晚上再从篮子里取出九个鸡蛋，最后将出现什么样的结果呢？”“总有一天篮子会满起来。”商贩肯定地回答。“为什么呢？”阿卡德追问。“因为我每天放进篮子里面的鸡蛋总比拿出来的多一个。”

阿卡德接着说：“现在我要告诉你们治愈贫穷的第一个妙方，就按照我给鸡蛋商贩的建议去做。在你们放进钱包里的每十个钱币中，顶多只能用掉其中九个。长此坚持不懈，这样你的钱包就将很快开始鼓胀起来。

不要以为因为听起来太简单就不屑一顾。治愈贫困疾病的方法其实并不难，我们的钱包就好像一日日变得更满的鸡蛋篮子一样，当支出不再超过所有收入的 9/10 以后，我的生活仍然过得并不比从前匮乏。而且不久之后，钱币比以前更加容易积攒下来。大凡习惯将所得中的一部分储存起来而不花光的人，财富将更容易走进他的家门。同样的道理，钱包里经常空空荡荡的人，财富可能永远都会与他擦肩而过。

一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。李嘉诚说：“如果一个人决心要摆脱贫穷，那么富裕肯定不会远。”

不在贫穷的困境中屈服，树立起健康积极的理财观念是摆脱贫困的第一步。拥有珍珠宝石、锦衣美食，过上富裕的生活是每个人所向往的，难道你不想拥有充足可靠的财产、黄金、土地、商品和利润丰厚的投资吗？但至少你应该保证家人在安逸富足的生活中，子女健康快乐地成长，父母晚年过得幸福安康。如何经营你的财富，使自己走向富人行列，也是在对你自己的人生负责。

头脑就是你最有价值的资产

无数财富大亨的成功投资经验告诉我们，投资不但要有雄厚的资金，还需要赚钱的脑袋。投资最重要的是你的脑袋，富有财商的脑袋会让你在财富的道路上越走越宽。

犹太人号称地球上最有头脑的人，他们遍布全球，成为世界各地的精英。犹太有一句格言：“只要能够正确使用，你的头脑就是你最有用的资产。”

有位国王拥有一大片葡萄园，雇了许多工人来照管。其中，有一位工人能力特别强，技艺超群。于是国王让他来管理这片园子。

有一天，国王来到葡萄园散步，让他陪同。这天工作完后，工人们排起长队领取工资，

几乎所有人的工资都相同，但是当这位看管园子的人领取工资的时候，却遭到了大家的抗议和议论。他们认为这位工人只干了两个小时的活，其他的时间都在陪国王到处闲逛，所以不能领取与别人等同的工资。这时，国王说话了：“我派他来是因为他熟悉你们的工作，是来看管你们的。今天他虽然只干了两个小时的活，但是他走的时候，你们仍然按他给你们的规定完成了任务，而他用两个小时就干完了你们一天才完成的工作量，所以他的工资和以前一样。”工作成绩不能以工作时间来计算，也不是按他干了多少活来计算，而是应该以他实际工作所获得的有效劳动成果的多少来计算。

从上面可以看出，通过智慧赚钱比苦力赚钱要容易得多，犹太人在他们历史的早期就已经这样做了。1910年，大量犹太人进入北美。开始的时候，他们和一起移民来的英国人、西班牙人、葡萄牙人一样，都是从事最简单的体力劳动，但是不久他们就都不干了。他们依靠自己良好的教育背景纷纷去找那些体面、报酬高的工作。过了几十年，他们中有不少人成为百万富翁。著名的罗斯查尔德家族就是从那个时候开始闻名的。到了后来，10个犹太人里只有1个是蓝领工人，其他的人都变成有产阶级了。

可以看出，财富绝对是靠智慧的大脑得来的，那种传统的依靠体力来劳作是不会得到大量财富的。在今天越来越重视知识的年代，富有智慧的脑袋注定是这个世界的主宰者。

光有聪明的大脑，钱财不会自动滚入我们的钱袋了，还需要有一种敏锐的洞察市场的能力，这种能力就是我们所说的财商，是我们创富的资本。

越战期间，好莱坞举行过一次募捐晚会，由于当时反战情绪强烈，募捐晚会以一美元的收获收场，创下好莱坞的一个吉尼斯纪录。不过，晚会上，一个叫卡塞尔的小伙子却一举成名，他是苏富比拍卖行的拍卖师，那一美元就是他用智慧募集到的。

当时，卡塞尔让大家在晚会上选一位最漂亮的姑娘，然后由他来拍卖这位姑娘的一个亲吻，由此，他募到了难得的一美元。当好莱坞把这一美元寄往越南前线时，美国各大报纸都进行了报道。

由此，德国的某一猎头公司发现了一位天才。他们认为，卡塞尔是棵摇钱树，谁能运用他的头脑，必将财源滚滚。于是，猎头公司建议日渐衰萎的奥格斯堡啤酒厂重金聘卡塞尔为顾问。1972年，卡塞尔移居德国，受聘于奥格斯堡啤酒厂。他果然不负众望，异想天开地开发了美容啤酒和沐浴啤酒，从而使奥格斯堡啤酒厂一夜之间成为全世界销量最大的啤酒厂。1990年，卡塞尔以德国政府顾问的身份主持拆除柏林墙。这一次，他使柏林墙的每一块砖以收藏品的形式进入了世界上200多万万个家庭和公司，创造了城墙砖售价的世界之最。

总之，在投资场上我们要善于发掘自己的聪明才智，培养自己的财商，充分利用对市场的敏感度，牢牢把握住商机，在投资上一展雄风，赢得财富。

人赚钱还是钱赚钱

美国一家十分著名的调查公司曾经作过一项调查统计，结果令人非常吃惊：人类70%的烦恼都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，往往比较盲目。

盖洛普民意测验协会主席盖洛普·乔治说，他所作的研究显示，大部分人都认为，只要他们的收入增加10%，就不会再有任何财政困难。美国预算专家爱尔茜·史塔普里顿夫人曾担任纽约及全培尔两地华纳梅克百货公司的财政顾问多年。她曾以个人指导员身份，帮助那些被金钱烦恼拖累的人。她曾说过这样一段话：“对大多数人来说，多赚一点钱并不

能解决他们的财政烦恼。”事实上，人们经常看到，收入增加之后，并没有什么帮助。“使多数人感觉烦恼，”她说，“并不是他们没有足够的钱，而是不知道如何支配手中已有的钱！”

有个亿万富翁，一天因为工作上问题六神无主，烦躁得很。他的办公室温度适宜，然而，他还是感觉热，浑身要出汗的感觉。他踱步到窗前，顺着窗户向外看，只见一个拉板车的人正躺在夏日炎炎的大街上，呼呼睡得正香，而给他抵挡太阳的仅仅是板车旁的一点阴凉。富翁很纳闷，他问助手，那个人在这种情况下怎么睡得这么香。助手说：“你想让他睡不着吗，很简单，给他10万块钱。”富翁按照助手的意思去做了。这下，那位拉板车的真睡不着觉了。他拧拧自己的大腿，怀疑自己是不是在做梦，当确信无疑时，他开始琢磨开了，这10万元该怎么花？他想买座别墅，可又不够。想买辆车搞出租，可是没有生意怎么办？想开个店吧，若亏本就太可惜了。就这样，他实在是不知道该怎么花这笔钱。于是，日夜思考，觉也睡不好了，饭也吃不香，连拉板车也没心思了，弄得他后悔不已，直喊不该接受这笔钱。

金钱是一种财富的“综合代表”，却不是财富本身。金钱是一种交换财富的手段，而不是财富的实体。金钱不是万能的，因为它也有买不到的东西，但没有钱又是万万不能的，我们要赚钱，要理财，要掌控金钱，这都是因为金钱能让我们生活得更好。在商品经济社会，人须臾离不开钱。因此，人们必须设法赚钱，再用赚来的钱购买自己生活所需要的物质和服务。由于金钱的重要性，庸俗肤浅的人误把钱当成了人生的目标，从而变成了钱的奴隶。

一旦人们为支付生活的账单而整天疲于奔命，就和那些蹬着小铁轮子不停转圈的小老鼠一样了。老鼠蹬得飞快，小铁轮也转得飞快，可到了第二天早上醒来，它们依然困在老鼠笼里。

一般人，如中产阶级和穷人，他们都在为钱工作，他们害怕没有钱，不愿面对没钱的恐惧，要想真正摆脱恐惧，必须树立正确的金钱观，摆脱金钱对自己的束缚。在现代社会生活中，能够成为亿万富翁的人都拥有正确的金钱观。他们明白，在营销时代，最有意义的资源就是金钱，金钱是所有资源转换的媒介。人生营销中，金钱具有重要的意义。

驾驭金钱，而不是让金钱奴役你。这首先就要保持对金钱的良好心态，弗兰西斯·培根曾对金钱有一个很生动的比喻，他说财富好像军队的“辎重”，不可以没有或者缺乏，也不可以丢弃，但有时为了照顾它，反而失去或者影响了胜利。

你要过好日子，就要冷静地面对金钱，控制金钱，要用钱进行投资，用钱来赚钱。等你的财富资产积累到一定程度后，你的资产将会为你带来源源不断的财富，你便会最终实现财务上的自由，此时，你可以得意地说：“我是金钱的‘总司令’。”既然你是金钱的主人，那就理所当然让金钱为你工作，你也可以用金钱做慈善事业、公益事业、教育事业等一切有益于大众、有益于社会的事。

亿万富翁都秉持这样一种观念：金钱只是一种工具，但不是人生的目的，绝不要做金钱的奴隶。

日本经营之神松下幸之助的经营业绩，举世瞩目。他的经营哲学尽善尽美。他创立并领导的松下电器公司，总资产逾千兆日元，总销售额近5兆日元，员工总数达25万多人。

这正如机器要运转、汽车要跑路，离开润滑油（当然也需要别的条件）是不行的，但润滑油不是人们追求的目的，机器运转，生产产品，汽车到达目的地才是目的。松下说：“为了到达目的地而工作，为了使达到目的的工作更有效率，就必须要有润滑油。所以说，金钱是一种工具，最主要的目的还是在于提高人们的生活。”

松下对金钱的态度是敛财而不守财。他认为一个人不能当财产的奴隶。他说：“财产：这东西是不可靠的！但是，办一项事又必须有钱。从这种意义上说，又必须珍视钱财。但‘珍视’与‘做奴隶’是两回事，应该正确对待，否则，财产就会成为包袱——看起来你好像是有了钱，实际上它却使你受到牵累。这是人类的一种悲剧。”

松下这种思想是很值得人们深思的，他让人们不要做金钱的奴隶，要时时想到更远的目标。他认为明天的生活一定会比今天好。凡参与生产物质和精神产品的人都应以此为目标，努力工作，获得相应的报酬以改善自身物质和文化生活，“使明天的生活比今天好”。

拿“勤奋”来浇灌金钱的种子

社会上很多有钱人，他们投资之所以成功靠的不仅仅是智慧和熟练的投资技巧，还依赖他们强烈进取的勤奋意识，和日常生活中养成的勤劳习惯！

亚凯德因富有而远近闻名。他出名的另一个原因则是他乐善好施，对慈善捐款毫不吝惜，而他对家人也十分宽厚。他并没有因为慷慨捐款而变得贫穷，反而愈来愈富有。他不比别人节俭，也不比别人吝啬，为什么会比别人更富有呢？他童年时代的朋友也向他提出了同样的问题。

他们说：“亚凯德，你比我们幸运多了，我们才勉强够糊口，你就成了有名的富翁。你享用最珍贵的食物，穿最精致的服装；我们若能让家人穿上可以见人的衣服，吃到可口的饭菜，心里就非常满足了。我们不理解的是：小时候，我们都是平等的，我们向同一位老师学习，玩同样的游戏。那时，无论是读书还是游戏，你都和我们一样，毫无出众之处。青年时期，你和我们也一样，是同等的平民。而现在，我们都成了终日为家人温饱而忙碌奔波的人，你却成了悠闲的亿万富翁。命运之神为什么会眷顾你，而不给我们相同的福气呢？”

亚凯德劝他们：“你们之所以没有得到富裕的生活，是因为没有学到发财的原则，获得财富靠的不是运气，而是勤奋，日积月累的勤奋是获得财富的制胜法宝。‘财富像一棵大树，它是从一粒小小的种子发育而成的。金钱就是种子，你越勤奋栽培它，它就长得越快。’”

犹太人认为对于勤劳的人，造物主总是给他们最高的荣誉和奖赏；而那些懒惰的人，造物主不会给他们任何礼物。犹太人崇尚工作，他们讨厌整天清闲、无所事事、到处游走，他们认为那是最难受的事情，而整天忙碌甚至紧张地工作才是他们喜欢的。可以说，犹太人是世界上最努力的民族，他们似乎是一群从来不知疲倦的、不知辛苦的人，他们可以长期忍辱负重地工作而没有丝毫的怨言。正是这种勤劳的习惯成就了许许多多的犹太富翁。由此可见，勤劳是拥有更多财富，通往富人的必经之路。

约翰·戴维森·洛克菲勒，1839年出生于一个医生家庭，生活并不宽绰，艰难的生活使他养成了一种勤俭的习惯和奋发的精神。在16岁时，他决心自己创业。虽然他时常研究如何致富，但始终不得要领。一天，他在报纸上看到一则广告，是宣传一本发财秘诀的书。洛克菲勒看后喜出望外，急忙沿着广告注明的地址到书店购买这本“秘书”。该书不能随便翻阅，只有卖者付了钱后，才可以打开。洛克菲勒求知心切，买后匆匆回家打开阅读，岂知翻开一看，全书仅印有“勤俭”二字，他又气又失望。洛克菲勒当晚辗转不能入眠，由咒骂“发财秘书”的作者坑人骗钱，渐渐细想作者为什么全书只写两个字，越想越觉得该

书言之有理,感到要致富确实必须靠勤俭。他大彻大悟后,开始不知疲倦地勤奋创业,并十分注重节约储蓄。就这样,他用5年时间积存了800美元。经过多年的观察,洛克菲勒看清了自己的创业目标:经营石油。经过几十年的奋斗,他终于成为美国石油大王。

事实上很多投资者跟洛克菲勒一样辛勤,这不仅仅为他们带来了好的名声,增加他们的人格魅力,还帮助他们完成了投资的原始积累。

在这个世界上,80%的富豪都是由穷人变成的,而勤劳的经营是这些穷人变成富豪的共同特点。一个人如果想要投资致富,就应该养成辛勤奋斗的好习惯,完成自己的原始积累,在投资的路上走得更长更远!

像玩游戏一样去赚钱

投资跟游戏有许多相通的地方,从某种意义上来说,投资就是一种游戏。大凡投资的高手都是深谙游戏之道的人。他们熟悉投资规则,沉醉于投资的过程,专注于自己经营的领域,心无旁骛,取得常人难以企及的财富。

巴菲特从11岁就喜欢玩股票,跟其他孩子喜欢研究飞机模型一样,他喜欢把股价制成表,观察涨落趋势。他把投资股票当做一种喜爱的游戏,几十年热情不减。据说,如今成为世界首富的他依然整天都在考虑投资的事情。

巴菲特成功的原因之一就是他深谙投资游戏规则,把投资当做一种游戏,没有像很多投资者那样被自己施加的压力拖垮,所以在大多数人亏得血本无归时,他却如鱼得水。正因为投资是他热衷的游戏,不是养家糊口的职业,所以,巴菲特永远有十足的精力投资。

据科学家研究,胎儿在母体内就开始游戏,游戏是人类的天性,游戏伴随着人生的始末。不少世界顶尖的投资大师,之所以在投资领域辛勤耕耘,乐此不疲,在于他们没有把投资当成繁重的工作,没有沉迷于对金钱的追逐,而是把投资当成一种获得心理满足的游戏,并努力将游戏玩到出神入化的境界。

摩根酷爱投资,甚至达到痴迷的程度。他每晚到小报摊上买一份载有股市收盘的晚报回家阅读。当他的朋友都在忙着怎样娱乐的时候,他说:“有些人热衷于研究棒球或者足球,我却喜欢研究怎么投资。”他从来不认为投资是很枯燥无聊的事,他常像小孩研究弹弓一样研究投资,他总是琢磨怎么高效地投资。

投资大师们的投资方式各不相同,有投资股票的,也有直接创办公司的,但他们都有一个共同的特点,那就是不为金钱而生活。他们甚至不需要金钱来装饰自己的生活,他们喜欢的仅仅是游戏的感觉,那种一次次投资,又一次次地通过智慧赚钱的感觉。不要把投资变成一种沉重的负担,而应该变成一种满足心理的游戏。在投资的时候,你要进入一个游戏的世界,作为游戏的参与者,你要不停地和对手进行较量和角逐,你要采用一切办法和手段来胜过其他的人,你要超越所有的人,才可以赢得最后的胜利。

以投资为游戏,并不是说你对它的态度可以懒散而随便。事实上,玩游戏的人是最专心致志的人。玩游戏让你进入一个张弛有度的良好状态,既不过度紧张,又不完全松散,它让你对投资市场风云变幻洞若观火。所以说要想投资成功,最好的办法就是不要把投资当成单纯赚钱的事,而是把它当成一种游戏,融入生活,让投资不再弥漫过重的金钱气味,这样你才会对投资保持持久的兴趣和清醒的认识。

投资是一种可以掌控的游戏,无论你是谁都可以试试。比如,要想让自己的孩子成为富翁,你可以根据自己目前的经济状况,按照下列游戏规则去做就可以:

假如你的孩子刚刚出生,你打算在他60岁时让他成为亿万富翁,则从现在开始每个

月只需投资 7744 元，每年的回报率保证在 12% 以上，那么 60 年后他的资金将积累到 1 亿元。

如果你现在已经给他储备了 2 万元，那么只需每个月投资 5742 元，60 年后他也会成为亿万富翁。

如果你现在已经有 10 万元，而且每年的投资回报率为 12%，那么你不但不需要再投资，而且每个月还能得到 2264 元的回报，你的孩子 60 岁时也将成为亿万富翁。

有的父母会说我们每个月节省不了那么多钱，那你每个月节省下来 100 元总可以吧，如果你的年投资回报率是 12%，60 年后，你的孩子还是会成为一个千万富翁。

投资没有什么特别的奥秘，也不需要太复杂的技巧，只要懂得投资游戏的法则，并按照游戏法则坚持玩下去，你就是最后的赢家。投资不是富人的专利，钱多钱少都需要好好打理自己的钱财。

理财的最常见方式就是投资，现在我们可以投资的金融产品越来越多：A 股、B 股、封闭式基金、开放式基金、国债、企业债、企业可转债、期货、黄金、外汇、房地产等。面对众多的投资品种，我们需要了解投资的基本常识，也就是说要熟悉投资当中的游戏规则，同时还要不断提高自己在这场投资游戏中的竞争水平，这样才能像富人一样，视投资为常态，以游戏的方式在快乐中轻松的收获了财富。

笑着迎接财富的到来

我们的每一天都需要笑着去面对，财富也喜欢笑纳它的人。可能你会以为做个有钱人就应该是严肃的、冷酷的、不苟言笑的。其实不然，作为一个成功的商人还要笑着面对生活、面对商业的战场、面对你的敌人、面对你的人生！笑也是一种走向成功的武器。

犹太商人之所以能成功，“笑”可谓功不可没。笑表现了他们乐观的生活态度。犹太人在做生意的时候也特别讲究笑的力量。

劳布做生意的时候缺少资金，于是他打算找他的一个朋友格林借点钱暂渡难关。

“格林先生，我的手头拮据，能先借点钱吗？”

“啊，不必客气，您要借多少？”

“您先告诉我，我要支付您的利息是多少？”

“9% 的利息。”

“什么？您发疯了，您怎么可以向你的教友要这么高的利息呢？对教友应该只有 6% 的利息，您这样的行为让上帝看到了，他会有什么想法呢？”

“上帝不会有什么想法的，因为上帝从天上看下来的时候，9 像个 6。”

犹太人连上帝的玩笑都开，可想而知，幽默在他们的生活中是多么普遍和重要。

笑话和金钱，是犹太处世时的敲门砖。犹太民族，有着天生的幽默细胞。在他们看来，笑话不仅可以改善人际关系，还可以博得人心，其积极效果不见得比给予物质利益来得差。

犹太人有很多关于“笑”的谚语：

“生物中只有人会笑，而越贤明的人越会笑。”

“人不能哭着过完一生。”

“要逗天地发笑，先逗孤儿笑吧！”

笑在在犹太人的生活中可以说是生活必需品，它的力量是如此的重要，他们将这种乐观的精神渗透到了生意中来，为他们生意更红火铺就了一条成功的路！所以我们要养成微

笑的习惯，这样会让我们的投资更加顺利。

希尔顿是一个有名的旅馆业商人。当他的事业进入轨道，并赚到相当多的利润时，他自豪地去告诉母亲。母亲却不以为然，而且还提出了新的要求：“你现在与以前根本没有什么两样。事实上你必须把握住比几千万美元更值钱的东西。除了对顾客诚实之外，还要想法使来希尔顿旅馆的人住过了还想再住，你要想出这样一种简单、容易、不花本钱而又行之久远的办法来吸引顾客。这样你的旅馆才有前途。”

“简单、容易、不花本钱而又行之久远”，具备这四个条件的究竟是什么办法呢？希尔顿为此而冥思苦想了好久，仍然不得其解。就在他逛商店、串旅店，从顾客的角度去感受时，他终于如梦初醒——微笑，一个简单、容易、不花本钱而行之久远的服务方式。

希尔顿对服务员最经常常说的一句话就是：“今天，你对顾客微笑了吗？”他要求每个员工不论如何辛苦，都不能将自己心里的愁云挂在脸上。就这样，在经济大萧条中，无论旅馆本身遭受到什么样的困难，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑始终如一，永远是旅客的阳光。结果，经济萧条刚过，希尔顿旅馆就率先进入新的繁荣时期，跨进了黄金时代。”

笑对人生可以说是希尔顿成功的秘诀，他曾经说过：“如果我的旅馆只有一流的设备，而没有一流服务员的微笑的话，那就像一家永不见温暖阳光的旅馆，又有何情趣可言呢？”因此希尔顿把对顾客进行微笑作为员工素质培训的第一要务。

笑的力量可以让财富聚集在你的周围，我们也应该向富人学习，笑着去迎接财富的到来。



为你的财富现状照照 X 光

你的财产，你了解多少

俗话说：“没有金刚钻，就别揽磁器活。”这就是提醒我们，在做出决策时切不可忘了自己的“家底”和“本钱”，量体裁衣才能恰到好处。

2008年，经济栏目对国内一家大型的摩托企业的高层进行了一次专访。该企业进入摩托车行业时间不短，而且凭借着雄厚的经济实力、完善的制度在业内称得上是首屈一指。其企业的知名度和产品的美誉度，在业内也是名列前茅。但是，就在前几年以前，这家企业的经营状况却是不尽如人意的，产品在某些市场上甚至还卖不过二线品牌。是什么原因导致了这一家大型国有企业在业内竞争实力的不足呢？这家企业在进行了一系列的反思后，终于找到了问题的根源所在。

这位企业高层在接受采访时一针见血地说：“前几年我们的产品在市场上的表现不怎么样，我们对此亦深有体会。我们发现最大的问题是我们‘忘我’了。什么叫‘忘我’？就是我们忘记了自己的身份，忘记了我们姓什么，忘记了我们自己该做什么，不该做什么。简言之，就是忘记了我们的技术和质量优势，忘记了我们灵活反应速度上的天然劣势。结果，用我们的短处去和同类企业的长处较量，我们是注定要失败的”。

由于缺乏对本企业的真实了解和认识，很可能导致企业在市场上的疲软，从我们个人作为投资者来说，“忘我”也是要不得的。

从这些市场的变动中，我们不难看出，“忘我”就是在“知己”上的一种“失误”，从“不知己”到“知己”，这实际上是作为一个决策者思路转变的一个过程。大到企业的战略决策，小到个人的投资选择，都需遵循“知己知彼者，百战不殆”这一军家格言。

很多的投资者在进行决策者之前，对于应该如何制订投资理财的计划，并无科学的对自身资产及实力的科学评估，因此在投资的过程中或多或少的犯了主观主义的错误，结果会在风险隐患来临之际束手无策，在处理市场复杂多变的事件中，缺乏应对能力。

要想清晰投资理财，必然要先“盘点”自己的资产。对于你的财产，你了解多少？你能在一分钟之内说出你有多少存款，有多少投资，有多少负债么？相信大多数人都不能。连自己的钱都不能做到心中有数，又怎么能奢求它会给你带来无尽的财富呢？这就凸显出清点财产的必要性了。

资产情况大体上分为两方面，一为家庭资产情况，一为家庭负债情况。

家庭资产可以根据不同的分类方法划分出不同种类。如可根据财产流动性的大小分为

固定资产和流动资产，亦可以根据资产的属性分为金融资产、实物资产、无形资产等。

不过在理财中，可将其做如下划分：

一、固定资产

指在较长时间内会一直拥有，价值较大的资产。如住房、汽车、较长期限的大额定期存款等，一般指实物资产。

二、投资资产

主要指进行旨在能够带来利息、赢利的投资活动，承担一定风险的资产。如股票、基金、债券等。

三、债权资产

指对外享有债权，能够凭此要求债务人提供的金钱和服务的资产。

四、保险资产

指用来购买社会保障中各基本保险以及个人另投保的其他商业保险的资产。

五、个人使用的资产

指个人日常生活中经常使用的家具、家电、运动器械、通讯工具等价值较小的资产。家庭负债根据时间的长短，可分为长期和短期负债。

一、短期负债

指一年之内应偿还的债务。

二、长期负债

一般指一年以上要偿还的债务。具体说，这些债务包括贷款、所欠税款、个人债务等。

在了解了家庭资产和家庭负债的基本情况，请对自己的资产状况做一下对比评估。如果目前你的家庭资产和家庭负债基本能保持平衡或者略有盈余，表明你的资产情况良好。若负债大于家庭资产，则表示你的资产情况有问题，应及时予以调整，尽量将负债控制在自己可掌控的范围内。

通常来说，家庭的资产情况要讲求平衡，完全是资产而没有负债是不现实的，而完全都是负债，却没什么资产又是非常危险的。只有在平衡或者略有盈余后，家庭资产情况才能呈现出最佳状态。

你的财务“健康”吗

要想做个富人，你的一切就都要向富人看齐。在富人的理财观里，第一项就是财务要独立。倘若你连财务都不能独立，那么你还提什么致富？没有一个稳固的经济基础，你又怎么可能一步步实现自己的梦想，建立起自己的财富王国呢？

让我们先来做一个小测试。

1. 你是否能够完全靠自己的收入养活自己？
2. 你现在还有没还清的负债吗？
3. 你的信用卡透支了吗？
4. 如果出现紧急情况，你自己能应付得了么？或者是否有应对措施？
5. 你是否拥有一定量的稳定的投资收入？

如果你的答案是能靠自己来养活自己；身上也没有负债；为了应付紧急突发事件，你为自己买了相应的保险或者留存了备用的存款；手头还有一定量稳定的投资收入。那么恭喜你，你的财务才刚刚步入了第一步的独立阶段。但如果有一条不符合，那你都不能算是财务独立，你的生活仍可能会因为一些意想不到的事件而被搞得一团糟。因此，就算是降



低现在的生活水平，也要满足这些最基本的条件，这样你的致富计划才能顺利展开。

当你的财务独立以后，下一步就应该定期地为自己的财务状况进行一次健康检查，以确定你的财务是否处于健康的状态。也或者你的财务早已经拉响了警报了。所以，现在就对你的财务进行一次体检吧。

其一，你的个人基本情况，比如个人的年龄，从事的职业，身体的健康状况，有哪些家庭成员，以及家庭成员的年龄、职业、健康如何。

其二，你的财务状况，比如本人和家庭成员的收入，生活支出和各项费用如何？生活水平如何？生活中有没有负债？有没有潜在的资金隐患？你用了多少钱去进行风险投资？你是否有相当于至少两个月生活费的备用资金？

现在，请你应将答案写在纸上，再自我评估一下，看看是否对自己的答案满意。如果你的家庭收入稳定，没有债务，没有资金隐患，且成员都身体健康，更没负担过多的风险投资，可以说，你的财务总体上是健康的。如果你觉得答案并不乐观，那就要注意了。家庭的财务健康对家庭来说也同样重要，财务的健康与否直接影响着家庭的正常生活与生活质量状况。

在现实生活中怎样科学地判断一个人家庭的财务是否健康呢？我们通过对以下几个步骤来进行分析，就可以科学精确地为你的财务状况做一次诊断，一旦发现问题，必须尽快想办法解决。

第一，列出你的资产负债项目。你需要将所有的资产分布一一列出来。这些资产主要包括你所购买的股票、证券、贵金属、个人账户中的定期存单、储蓄存款等。当然你还可以列出你所拥有的其他财产，如珠宝、古董、字画收藏等。但是你最好不要把你的住房、汽车和任何一样生活必需的财产计算在其中，因为这些都是你不可放弃的。在建立了资产列表以后，接下来你需要列出一个负债列表，这张表格里面主要包括信用卡透支金额、住房贷款、汽车贷款、个人债务等。

第二，明确你现在可以支配的财富。知道你的资产负债情况后，用总资产减去总负债额度就得到了你现在所拥有的净资产。净资产就是你所拥有的净财富。如果你的净资产是小于0的，则说明你目前的财务状况是资不抵债的，你的财务已经陷入了严重的危机了；反之，如果你的净资产是一个大于0，则说明你目前的资产还处于资超过负债的状态，但是如果净资产的数字较小的话，你的财务随时都有可能出现问题。这就提醒你要尽快采取措施改变目前的财务状况。

第三，列出你的日常收支清单。这些收入项目主要包括工资收入、投资股票、基金等金融产品获得的收入和劳务报酬，以及存款的利息收入等。同时将你的支出情况一一列出来，在这里建议你详细列出支出项目，它会使你更加清楚地了解到你的每一笔钱都流向了哪里。

第四，算算你有多少现金盈余。根据上面做的列表，你就可以计算出自己的现金盈余状况。如果你的现金盈余是负数或者是0，那将说明你的日常花费支出相对比较大，没有什么积蓄可供支配，如果任其发展，你的财务即将出现“入不敷出”的状况。这种情况之下，你就必须要适当减少开销了。如果你的现金盈余大于0，那意味着你目前的财务处于现金结余的良好状态，你要好好利用和管理好它了。

除此之外，在不同的人生阶段你还要考虑到许多不同的问题。比如：结婚计划、购房计划、子女教育计划、老人的赡养计划、自己的退休计划等，在把这些计划增加到你的财务报表之后，你的财务还健康吗？

忙碌了一生，绝对不能忘了给自己一个安稳的后半生。这是人生最后一段路，如果没

有良好的规划，可能会使你未来的路走得很艰辛。

综合的评估之后，看看自己的财务还健康吗。若得到的回答是肯定的，那么恭喜你，你的财务通过了全面的测试，可以确定为健康了。若相反，你就要当心——危机可能随时会光临。因为，保持财务的健康是你的“理财之本”。

财务亚健康五大症状

近些年来，人们的理财意识正逐步增强，理财积极性在渐渐增长，但是整体财富管理水平还处于一个需要提升的状态。换言之，中国广大人群及其家庭的财富状况呈现了一种亚健康趋势。

小陆是个不折不扣的穷忙族。在过街天桥上买 15 块钱一件的 T 恤，顿顿盒饭解决，一根烟不抽到最后一口坚决不扔掉——孤身在广州打拼了好几年，月收入过 8000 的小陆，怎么也想不明白，已经而立之年的自己为什么还在“月光族”的大军中无法突围。

“毕业的时候只有两千不到的月薪，现在虽然工资高了很多，可是日子过得和以前没啥区别呀，人家都买车买楼了，我连信用卡都没敢申请。”一毕业就考上公务员，几年前转行，因为发现“公务员的钱没外面说的那么多”，进了一个网站做编辑，几年下来已是中层管理人员。

每个月房租 1600，父母赡养费 1500，老婆孩子的家用 2000，剩下的钱只够吃饭和抽烟，偶尔和朋友吃饭应酬。

和小陆一样拿着好几千月薪，但财务却处在令人担忧的亚健康状态的人并不在少数。经济压力让越来越多的年轻人感到焦虑，工作对他们来说变得比以前更重要，因为一旦没了工作，下个月就该为如何生活发愁，他们开始变得谨慎，希望安稳，不轻易辞职。财富亚健康状态在中国城市居民中普遍存在，甚至已经是大多数都市白领们的真实生活写照。

财富的亚健康直接关系到人们的家庭生活和未来的发展，不容忽视，财富的亚健康具有以下五大典型“症状”。

一、被负债压得喘不过气来

30%以上的人生活在高负债比率的重压之下，这使他们的生活质量严重下降。这一类族群就是眼下辛劳的“房奴”、“车奴”们。

如果盲目地追求房子、车子的一步到位，而超过家庭实际支付能力去盲目贷款，则会严重影响家庭生活质量，严重的会造成家庭的经济瘫痪。

二、没有工资没法活

收入单一靠工资，财务自由度低下。此种亚健康状态是隐性的，工作稳定时不会有所影响，但是一旦特殊状况发生，收入中断，其个人和家庭都很可能会因为没有资金来源陷入经济瘫痪状态。

三、不知道怎么投资

这可以说是投资中最大的潜在问题。人们的投资比例不是过低就是过高。受访者中该比例处于合适值域的仅占 34%，甚至有 43%的人群该比例不足 10%。而大多数人（87%）只是简单地抱着“赚钱”的想法投资，并没有清晰的理财目标。净投资资产与净资产比越高，说明家庭的投资越大，可能得到回报率越高。

四、保障与我无关

数据显示，家庭保障不健康的将近占到被调查人群的 50%，其保费支出比例低于 10%。家庭保障不足是家庭理财常见误区之一。保险是在意外情况发生后维持家人生活水

平的保证。由于对于理财的认识不足,和中国国内个人财富管理行业的不成熟,使得部分理财规划没有了其针对性和服务性,再加上很多人由于不完全的信息而感觉理财效果不如预期,从而产生了抵触情绪。

五、没有足够的钱可以理

被调查者大部分都表示,自己其实很有理财观念,只是没有钱可以理。其实这就是一种亚健康状态,没钱可理,那等到退休了花什么?只靠社保养老金肯定会让你的生活质量急转直下。

财富亚健康并不会影响到“患者”的日常生活,但会悄无声息地、逐渐地损害掉财富和生活质量,长期处于财富亚健康则会影响个人的生活水准。现实中的情况是:财富亚健康人群在巨大的还款压力之下,造成的失业恐惧、社交恐惧等心理压力过大,长期下去必然会导致“精神紧张”进而带来身体的亚健康。如果年轻人始终生活在这样的状况之下,久而久之将会酿成严峻的社会问题。

是谁遭遇了财富亚健康

调查结果让大家深吸一口气,经过各种科学的综合指标的一系列评估,我国有一半以上的人群目前已经处于理财的亚健康状态。那么,到底什么是理财亚健康?哪些人处于亚健康状态?

财富亚健康是介于财富安全与危机之间的一种理财管理水平低下的状态。简单来说,就是指人们的财富目前虽然没有出现危机,还没有达到入不敷出或资不抵债的状态,但理财手段和方法中已经隐藏了危害成分或危险因素。这些危害成分和危险因素,就像是埋伏在财富中的定时炸弹,随时可能因为外界的波动而被引爆,如果不及及时发现,趁早清除,就很有可能导致个人财富危机的爆发。

目前处于财富亚健康的人群主要定位为五大群体。

第一,传统存钱族:钱存银行最安全。

“存钱族”只懂存钱,没有科学的理财投资观念。这类人群受传统思想禁锢,理财意识淡薄。存钱族虽然具备基本的理财观念——抑制消费,以防燃眉之急,但是仅仅依靠存钱,而没有明确的财富目标的话,忽视了通胀与通缩的影响,必然是盲目的。想让财富增值,可以尝试许多的投资品种来达到扩展投资渠道的目的,你可以通过丰富投资品种来聚积财富,来抵御CPI上涨。当然采用不同形式的存钱方法,可以让存钱更灵活与增值。

第二,疯狂“好高族”:投资还是投机。

好高族是指把理财等同于投资、盲目追求高回报,而忽视高风险的人群。这类人群投机心理偏重,容易为追求高回报而盲目投资。好高族具有一定的理财观念,但是受到利益的强烈趋使,往往会做出不理智的判断。因此建议“好高族”,定期为自己做一次财务体检,引导自己学会科学理性地投资。

随着股市的行情高涨,基金的分红喜人,越来越多的人不再仅仅局限于把钱存进银行,或者购买国债,而是投向了那些虽然风险高但收益大的投资品种。实际上,“好高族”对投资产品的敏感还相对迟缓,但希望投资的热情高涨。与此不相适应的是缺少对投资产品的详细了解,在不了解的情况下投资违背了我们经常提及的“知己知彼,百战百胜”原则,其结果很可能导致失败。

第三,固执抵触族:我们不理财有什么错。

抵触族是指本身获取信息渠道狭窄,不会完全相信理财顾问,也不会将自己的资产状

况全盘脱出。这类人群性格认识比较保守、固执。抵触族往往是手中持有大量现金闲置，由于对投资知识知之甚少甚至一窍不通，他们把大都把每月大量的结余收入存入银行，最终导致过多的资金闲置，没有充分发挥钱生钱的作用。理财专家建议抵触族，现金储备最多在家里留存3~6个月的费用就足够了，其余的资金可以合理分配，用于投资购买保险、基金、股票、信托等金融理财产品，以获得更多的收益。

第四，大手大脚的月光族：我们没钱怎么理财。

月光族，指将每月赚的钱都用光、花光的人。月光族一般都是年轻一代，这类人群通常只图一时消费痛快，没有长远打算，财商较低。他们与父辈勤俭节约的消费观念不同，喜欢追逐新潮，只要吃得开心，穿得漂亮，想买就买，根本不在乎钱财。“月光”们有知识、有头脑、有能力，花钱不仅表达对物质生活的狂爱，更是他们赚钱的动力。造成他们“月光”的主要原因有两种，一是毫无理财意识，二是追求高消费。对于“月光族”理财，第一步是养成储蓄的良好习惯，建议将每月工资按照一定比例强制进行定期储蓄、定投基金或购买股票，同时适当控制消费。减少不必要的开销，做到开源节流，以积累更多的资金用于资产增值。

第五，可怜的穷忙族：我们没空理财。

穷忙族原指那些薪水不多，整日奔波劳动，却始终无法摆脱贫穷的人。穷忙族辛苦地整日工作，从不请假。从早上一睁眼到晚上睡觉前都像陀螺一样不停地旋转，所有的时间只为赚钱，忽略了理财与其他。靠正常的固定收入，养家糊口还不是问题，但是要面对那些额外的开支，诸如孩子升学、家人生病、旅游、外出、享受生活等，却只能量入为出，算计再三，甚至难以负担。

从科学理财的角度讲，穷忙族的这种生活主要是由于收入构成过于单一所造成的，家庭收入过于单一，说明家庭面临一定的风险，假如这项单一收入中断，家庭会因为缺乏资金来源陷入瘫痪状态，应尝试通过各种途径获得兼职收入、租金收入等其他收入分散自己的家庭收入来源，以增强抗风险能力，从而使收入多元化，也可利用各种理财工具积极投资，如办理基金智能定投等，使资产达到稳步增值。

财富初体检，有效避免自家的财务隐患

健康体检每个人都很熟悉，其目的是及时发现身体健康存在的问题与隐患，及时做出治疗，防患疾病进一步恶化，保证身体健康。但是理财体检你做过没有？理财体检是相对于健康体检而言的，理财体检即是对家庭财务进行诊断，发现日常家庭理财过程中存在的误区与隐患。这些隐藏的隐患如果不及时发现，易造成累积爆发，影响正常的家庭生活。只有及时发现并消除理财隐患，你的家庭财务才能处于安全的状态，才能更好地应对危机。下面的几种方法可以帮助你有效地避免家庭的财务隐患。

一、节流为本

金融危机可能给白领家庭带来收入减少甚至中断。在这种情况下，为了更好地应对危机，“节流”是十分必要的。节流需要从一支笔一本账本开始——记账是控制自己消费欲望的一个好方法。可以将每月的消费支出分为基本生活支出、必要生活支出和额外生活支出三个项目。养成每月记账的好习惯，到了月底翻开账本看看哪些是必须要购买的，哪些是可以不用购买的，这样做有助于减少不必要的开销，节约消费支出。

二、强制储蓄，积攒资本

时尚是白领的共同特点，平时消费大手大脚，衣食住行讲求品味，这是因为有下月工

资收入作为支撑。然而，危机爆发后，衣食无忧可能成为历史，工作已不再是铁饭碗，下一个被裁的可能就是你。所以，应该及时进行强制储蓄，为未来随时可能出现的变数积攒必要的资本。所谓强制储蓄，是指必须进行的储蓄，不管发生什么情况，每月都要攒出一定数目的资金。强制储蓄，可以有效积累财富，越早开始储蓄投资，存的金额越多，就越容易提早累积到一笔资产。另外，基金的定期定投也是一种不错的选择。金融危机当前，为自己积攒一笔备用金是很有必要的。

三、适当加大流动性

流动性是衡量家庭财务变现能力的一项指标，通过流动比率来计算。流动比率是家庭资产中能迅速变现而不受损失或不需支付费用的那部分资产（比如现金、活期存款、货币市场基金）与每月支出的比例，一般认为3~6倍是合理水平。如果一个家庭的流动比率为3~6倍，就是说这个家庭为以后的生活准备了3~6个月的应急备用金，即使在没有收入来源的情况下也可应付3~6个月的开销。然而，金融危机背景下，白领家庭的收入来源随时都可能发生中断，所以流动性可适当加大，预留7~9个月的应急备用金比较合适。

四、保险避免“财务裸奔”

中国多数白领家庭容易忽略保险的重要性。如果家庭突然发生意外，巨额医疗费用的支出或将给家庭财务造成沉重的负担。没有保险就等于财务上的“裸奔”，任何一个家庭都需要足够的保险来保护家人与财富。当前情况下，白领家庭更应购买一定量的保险，在品种选择上可以偏向于保费较低的意外险。那么白领家庭应该买多少保险？一般来讲，一个家庭的保费支出占家庭年收入的5%~10%是比较合理的，不同家庭需要根据自身的实际情况或在保险规划师的指导下进行调整。

五、调整结构，合理预期收益

白领家庭进行投资理财，应先搞清自身的风险承受能力。在进行投资之前，必须进行风险偏好测试，根据测试结果明确自己的投资风格和特点，选择合适的产品和投资金额。金融危机后，全球经济均出现不同程度下滑，理财市场不景气。当前形势下，白领投资理财应适当降低自己的投资预期，调整投资组合的风险水平，降低高风险投资品种的持有比例，适当加大固定收益类产品如国债、债券型基金等的投资比例。另外，需要树立正确的理财理念，做一个长期的投资者而不是一个短期投机者。

六、多充电，为开源做准备

随着金融危机向实体经济的蔓延，我国的就业形式也受到了很大的影响。大批企业裁员、减薪，甚至倒闭，一面是企业所提供的工作岗位在不断减少，另一面却是越来越多的毕业生涌向就业市场。这次危机的到来可能打消了很多白领寻求更好工作机会的念头，专家提醒，与其担心自己不能找到一份待遇更好的工作，不如静下心来好好学习，趁此机会多多“充电”，为“开源”做准备。毕竟，知识是永不“缩水”的财富。

以上几点，虽不能百分百保证白领家庭不受金融危机的影响，但可以有效防范金融危机进一步恶化。金融危机的影响可能会延续2~3年，只要白领既能及时发现家庭财务隐患并及时调整资产配置，又能不断提升自身知识水平，做到“内外兼修”，危机极有可能转化为理财的良机。

找出造成你资产不断流失的漏洞

开始理财的时候，犯错总是难免的，即便是最成功的富翁也会告诉你，他也曾经做过很愚蠢的事情。但是，既然是错误，就需要指出和改正，否则它极有可能让你的资产不断流失。

米娜有一份很稳定的工作，薪金每月大约 4000 元。由于工资相对来说较丰厚，她觉得生活也应该小资一些。所以包包、套装、靴子、饰品买了一大堆，把自己从里到外都包装一番。没事就和朋友在品牌店五天一小聚，半月一大聚。时尚杂志不少买，潮流没少跟。但是，没到月底，她的钱基本上花光，剩不了多少，是真真正正的“月光”一族。

米娜的不理智消费造成了她资产的严重流失，基本上没有留下任何的资产。那么，你有没有犯米娜这样的错误以至造成资产流失呢？最好现在就回顾自己的理财往事，找出造成资产不断流失的漏洞。以下就是你必须要防范的几类错误。

一、支出上的错误

理财一般包括两个方面，开源和节流。开源指扩大收入来源，除了自己的工资之外，主要就是投资收入，节流则指节约支出。这里先说支出上的错误。

1. 没有理财规划，盲目支出。也许你从来不记账，从来不想钱花光了之后该怎么办。但没有规划，胡乱地支出，会让你的生活变得很糟糕。与其那样，你还是整理一下，拿出笔纸，开始自己的理财之旅吧。

2. 不理性消费。你是不是眼红同事那身漂亮衣服？是不是还惦记着要买件名牌服装好在朋友同事里卖弄一下？是不是只去够档次的餐厅？是不是一看到大降价就买个不停？是不是积攒了一堆的便宜却不实用的衣服？赶快拿计算器好好算算吧，你多花了多少没必要花的钱。

二、投资上的错误

1. 没有投资战略。这里也包括那些根本没想过要有投资战略的人。股市如同没有硝烟的战场，事前没个“战斗计划”，能赢吗？输得最惨的人往往就是那些没准备好就冲入股市的人！

2. 投资过于集中。集中投资的确能让你快速致富的可能性增加，但是过于集中，恐怕就有负面的效应了。正所谓，物极必反，如果投资单一，还是重新考虑下投资组合吧。

3. 借钱炒股。很多人看到股市有利可图，为了能挣大钱，不惜冒着巨大风险去借钱炒股。这是愚蠢无比的举动！请切记股神巴菲特说过的这句话——借钱炒股，这是自取灭亡的最佳途径。

4. 频繁的交易。请不要在证券市场上过于频繁地买进卖出，那将在无意识中损失你的一大笔财产，不信你可以核对一下，赢利在扣除了交付手续费，还能剩下多少？

5. 按照“内部消息”和“可靠人士的指点”行事。与其信从那些小道消息和某某专家，还不如自己多花点时间去研究所要投资的股票来得现实。

三、心态上的错误

理财不光是要投入一定的精力，还要有良好的心态，否则很可能失去到手的发财机会。

1. 没空理财。懒人的借口总是很多，如果没空理财，那你为什么在没钱可用时却有时后悔？

2. 只求稳定。有的人认为利息稳定的银行才是最安全的地方。但是银行并不能为钱保值，你的财富很可能因为通货膨胀而无形贬值了。

3. 没有耐心，贪图速成。这些都是你在理财过程中，你可能会犯的各种错误，倘若你发现在你身上某些错误仍然存在着，就应立即改正。如果你仍放纵它们，那就不要怪你的钱不为你留下来了。

经营自己的财富要花一辈子的时间，理财并不是一朝一夕就可以完成的事情。如果没有耐心，想着财富能像“快餐”一样可以速成，那么你早晚会上财富的风险陷阱里。每天坚持把自己的每一笔支出记在本子上，晚上睡觉之前花两分钟的时间看看账本，看

看自己所有的花费之中哪些是可有可无的，把它们标记出来，这样有助于你在日后遇上同类的消费项目的时候可以多考虑一分钟，这样你就可以有效地避免了漏洞带来的资产亚健康。

财富积累中的马太效应

股市跟人一样，也随着群体而动。因此要想财富在积累中像滚雪球一样的增长，读懂现实中钱赚钱的马太效应是尤其重要的。这样可以为你的投资增加获胜的筹码。

一位富人将要远行去国外，临走之前，他将仆人们叫到一起，并把财产委托给他们保管。主人根据每个人的才干，给了第一个仆人五个塔伦特（注：古罗马货币单位），第二个仆人两个塔伦特，第三个仆人一个塔伦特。拿到五个塔伦特的仆人把它用于经商，并且赚到了五个塔伦特；拿到两个塔伦特的仆人也赚到了两个塔伦特；但拿到一个塔伦特的仆人却把主人的钱埋到了土里。过了很长一段时间，主人回来了。拿到五个塔伦特的仆人带着另外五个塔伦特来见主人，他对自己的主人说：“主人，你交给我五个塔伦特，请看，我又赚了五个。”“做得好！你是一个对很多事情充满自信的人，我会让你掌管更多的事情。现在就去享受你的土地吧。”拿到两个塔伦特的仆人带着他另外两个塔伦特来了，他对主人说：“主人，你交给我两个塔伦特，请看，我又赚了两个。”主人说：“做得好！你是一个对一些事情充满自信的人，我会让你掌管很多事情。现在就去享受你的土地吧。”最后，拿到一个塔伦特的仆人来了，他说：“主人，我知道你想成为一个强人，收获没有播种的土地。我很害怕，于是就把钱埋在了地下。看那里，埋着你的钱。”主人斥责他说：“又懒又缺德的人，你既然知道我想收获没有播种的土地，那么你就应该把钱存在银行，等我回来后连本带利还给我。”说着转身对其他仆人说：“夺下他的一个塔伦特，交给那个赚了五个塔伦特的人。”“可是他已经拥有十个塔伦特了。”“凡是有的，还要给他，使他富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”

这个故事出于《新约·马太福音》。20世纪60年代，知名社会学家罗伯特·莫顿首次将“贫者越贫，富者越富”的现象归纳为马太效应。

随着社会的发展，马太效应适用的领域越来越广泛。经济学规律告诉我们，财富的增减有时候是以几何的形式呈现。每一个有志于扩张财富的人，都应掌握财富增长的规律，去实现自己的计划。

仔细留意一下，我们生活中的理财也存在“马太效应”。

C和D大学毕业后一同分到了某广告公司做文案创意人员。两人有着同样的学历，收入也不相上下，但两个人对理财的认识和理解却大相径庭。C的理财思路比较活跃。前些年股市红火，C利用自己了解网络的优势，购买了许多股票分析软件，天天热心于K线的研究，并把平时积攒的5万元钱全部投入到了股市中。不到两年的时间里，他的股票市值就涨到了8万元。后来，他觉得股市波动太大，各种技术数据也显示风险即将降临，C便果断地进行了平仓。没过多久，C居住的小区附近正好开发了一条商业街，由于当时股市红火，所以房市冷清，最后房产商不得不将现房降价销售，于是，C使用这8万元并贷款5万元购买了一套沿街的小型商业房。没想到2年之后，他的沿街房升值到了50万元。后来，C见当地房产价格已经见顶，于是又立即将房产出手，稳稳赚到了37万元。C用20万购买了某开放式基金，结果两年多的时间又实现了15%的赢利，为C又带来了几万元的收入，C贷款购买了一套商品房和一辆QQ小轿车，悉心经营下的小日子过得有声有色，让

人羡慕不已。

与C不同，D的理财思路却十分保守。刚毕业头两年，他的积蓄和C不相上下。为了保险起见，D一直把积蓄存入银行，希望每年可以坐收利息。可他却忽略掉了货币贬值、物价飞涨的重要因素，银行定期1年期储蓄的年利率为2.25%，扣除20%利息税，实际存款利率只有1.8%，以年均CPI（全国居民消费价格总水平指数）为4%计算，1年期存款的实际利率为 $1.8\% - 4\% = -2.2\%$ ，也就是说D的积蓄在不断“负增长”。他的钱在无形当中，每年被通货膨胀蒸发掉了许多。在短短的几年之后，D经过一番辛苦工作之后，非但没有生活得更富裕，反倒成为了单位里的“穷人”，别说买车购房，就是日益猛涨的房屋租金，对于D来说，都是一个不小的压力。

利率这只“看不见的手”如同一把双刃剑，它让不善理财者饱尝通胀带来的苦果，辛辛苦苦积攒的财富非但没有增值反而不断缩水贬值。而另一方面，善于理财的人却可以通过投资，游刃有余地实现了钱滚钱利滚利的传奇。

不要让你的财富陷入负增长的不健康循环中去，善理财者会更富有，而不懂得运作金钱赚钱的人会日益的贫穷。

生命在于运动，财富在于流动

一位理财学者曾这样说过：“认为储蓄是生活上的安定保障，储蓄的钱越多，则在心理上的安全保障的程度就越高，如此累积下去，就永远不会得到满足，这样，岂不是把有用的钱全部束之高阁，使自己赚大钱的才能得不到发挥了吗？再说，哪有省吃俭用一辈子，在银行存了一生的钱，光靠利滚利而成为世界上有名的富翁的？”

不少人认为钱存在银行能赚取利息，能享受到复利，这样就算是对金钱有了妥善的安排，已经尽到了理财的责任。诚然，财富的积累需要储蓄，但如果一直储蓄，不思投资，那么钱就成为死钱。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有理财，因此，钱存在银行等于是没有理财。财富如果闲置了，就等于零，并且还要支付一定的“折旧费”。

最好的方法就是必须让钱动起来。你虽然不会为没钱生活而忧虑，但你也永远不能成为亿万富翁。高财商的人往往不会把钱存进银行，钱就像水一样，只有流动起来了，才能创造更多的价值。

每一个人最后能拥有多少财富，是难以预料的事情，唯一可以确定的是，将钱存在银行只能保证生活安定，而想致富，比登天还难。将自己所有的钱都存在银行的人，到了年老时不但不能致富，常常连财务自主的水平都无法达到，这种事例在现实生活中并不少见。选择以银行存款作为理财方式的人，无非是让自己有一个很好的保障，但事实上，把钱长期存在银行里是最危险的理财方式。

一次，卡耐基的邻居——一名老妇人把卡耐基叫到她的家中，央求他为自己办点事。

卡耐基说：“老人家，您有什么需要我帮助的，尽管说吧！”

老妇人说：“卡耐基先生，我知道，你是一个诚实的好人，我信任你。请你进来吧，跟我过来。”

她掏出钥匙，打开卧室的门。这间卧室简直就是一间密室，没有窗，只有一个窄窄的窗洞，门也很厚，关得严严实实的。

卡耐基随着老人进到这间密室，不知道这神秘莫测的老妇人要做什么。

老妇人锁上卧室的门，弯腰从床底下拖出一只皮箱。开了皮箱的锁，掀开盖子。

卡耐基定睛一看，满满一箱崭新的钞票！

“卡耐基先生，”老妇人说，“这是我先生留给我的钱，一共是10万美元，全是50元一张的钞票，一共应该是2000张。可是，我昨天数来数去，就只有1999张。是我人老了，没数对呢，还是真的少了1张呢？如果是真的少了1张，那就奇怪了，我从来没有拿出过1张钞票的。卡耐基先生，我请你来，是想请你帮我数一数。谁都不知道我私下藏了10万美元，我相信你，所以请你来帮我这个忙……”

卡耐基感到非常惊讶。

忙了老半天，钞票终于数完了，正好是2000张，10万美元。老妇人高兴得像个小姑娘似的跳了起来。

卡耐基抹了抹额头上的汗，说：“老人家，您这么一大笔钱，为什么不存到银行呢？存起来的话，每年的利息都不下1万美元呢！”

老妇人沉默不答。

“像这样放在家里，反而让您提心吊胆，”卡耐基继续对她做思想工作，“如果存到银行里，不必担心会少了一张或几张，既安全，又有利息。”

老妇人心动了：“那就委托你去给我存上吧！”

等到卡耐基把存折给老妇人拿回来，老妇人把存折凑到眼前仔仔细细地看，见那上面有一行字。

“这一张小字条就是10万美元吗？10万美元，一整箱崭新的钞票就这么一张小字条吗？”老妇人嘀咕着。

没过两天，老妇人又把卡耐基请了过去。她拿着那张存款单说：“卡耐基先生，这张轻飘飘的字条，我心里怎么也不踏实。这不会是骗局吧？”老妇人紧接着说：“唉，卡耐基先生，我真的是放不下这颗心。我看不到我的钱，就觉得好像没有了似的。不瞒你说，以前我每天都要把那10万美元现钞数上一遍的。两天没数我的钱了，我都手痒难耐啦！卡耐基先生，再劳驾你一次，你马上就go银行把现款给我取出来吧！”

卡耐基无可奈何，只好照办了。

一位成功的企业家曾对资金做过生动的比喻：“资金对于企业如同血液与人体，血液循环欠佳导致人体机理失调，资金运转不灵造成经营不善。如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。”这话既显示出这位企业家的高财商，又说明了资金运动加速致富的深刻道理。

从经济学的角度看，资金的生命就在于运动。资金只有在进行商品交换时才产生价值，只有在周转中才产生价值。失去了周转，不仅不可能增值，而且还失去了存在的价值。如果把资金作为资本，合理地加以利用，那就会赚取更多的钱。当然从事经营，风险是时刻存在的。古人讲：“福兮祸所伏，祸兮福所倚。”赢利是与风险并存的。

把钱投资在不同的地方，在金钱的滚动中，在资本的运动中，充分发挥你的才智，开启你的财商，你就可能成为新的富豪。

唯有投资，才能让财富最健康地成长

很多人相信努力工作能够致富，这并不是一种错误的想法。如果努力工作，而所得又足够多时，确实可以致富。但现实并非如此，很多人工作之后才发现，工资永远是那么少，除了基本生活开支，剩下的收入不值一提。不用说诸如汽车、房子等奢侈消费品无法企及，就是那些稍贵一些的东西，在购买时，也会让人舍不得掏腰包。

每一个人都是自己的投资家，你的投资将决定你的一生。

拥有致富欲望的人，他的终极目标不是成为一个雇员，通过努力工作来实现生存与发展，而是创建自己的事业，从自己的事业中获得生存与发展，获得更多的财富。他们在学习或为别人工作中，都始终在为自己投资，这些投资不是简单意义上的投资，还包括对自己的财商教育。如果你现在还没有为自己投资过，不管你是在学习还是在为别人工作，从今天开始，拿出一部分时间、精力和金钱开始为自己投资吧。每天投资一点，你会真正感觉到为自己活着。为自己活着，才能活得更加轻松、更加潇洒，才能真正感觉到生存的意义。

现实生活中，每个人都有自己的安全区。如果你想跨越自己目前的成就，就请不要划地自限，要勇于充实自我，要接受挑战去冒险，你一定会发展得比想象中更好。

人在应付生活中的各种危险时，常常凭着经验和本能。比如，你不会去站在不稳的石头上，也不会把手伸进火里。之所以这样，就因为你有过痛苦的经历与血的教训。在同一个地方跌倒的情况是很少的，烫过一次手你就不会再去玩火。失败是一种宝贵的经历，它会让人得到经验，变得聪明。然而，他也会让人失去冒险精神，从而失去成功的机会。

很多穷人总是担心自己创业会失败，又失去了现有的稳定收入，偷鸡不成蚀把米。其实，犯错误不可怕，可怕的是对犯错误的恐惧。

汽车大王福特曾说过：“一个人若自以为有许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前。”

“只要安稳地过一辈子就行了，不必赚太多的钱。”假如你的头脑被这种念头占据，你一辈子也赚不了大钱。所谓的稳定收入是很多人行动的障碍，犹如人生的鸡肋，说到底还是缺乏自信。对绝大多数穷人来说，靠薪水永远只能满足生活的基本要求。老板之所以雇你，不是要让你发大财的，也不是要和你共同富裕。所以最终，要创造自己的幸福，还得靠你自己。只有将自己置身于投资家的位置，你才可以驾驭金钱，让它来为你服务。让钱生钱，是创造财富的黄金法则。

如果一再谋求安逸，不思进取，不去投资，你就只能永远贫穷。当然，要投资也不能老想着一蹴而就。许多人一提致富，就想一夜暴富。一夜暴富的可能性不是没有，如中六合彩之类，但毕竟有此运气的人不多，绝大多数人还得依靠勤奋努力逐渐积累财富。

查理斯调查了美国 170 位百万富翁，发现他们的共同特点是很早就强迫自己将收入的 1/4 用于投资。既然一夜暴富是不现实的，我们只有靠早行动来致富。越早开始投资，就能越早达到致富目标，从而使自己与家人越早享受致富的成果。而且越早开始投资，时间充裕，所需投入之金额就越少，赚钱就越轻松。从现在开始，做一个投资者，让你的财富健康快乐地成长！

千万不要患上享乐适应症

大家都知道，NBA 的球星，年薪以百万、千万美元计算，是聚光灯下亿万人瞩目的焦点。然而大家可能无法想象，在 NBA 退役的球员当中，有 60% 的人在 5 年的时间里，就宣告了破产。

是什么让这些耀眼光环笼罩下的明星，在短短的几年光景里，就纷纷遭遇了经济上的滑铁卢呢？这是非常值得我们深思的问题。

财富是每个人的追求，富裕的生活是每个人的理想，而对于财富而言，毫无节制的享乐是财富致命的杀手。明星可谓盛极一时，拥有旁人无法企及的丰厚收入，都可能在短时

间的享乐之后，陷入经济的泥潭，以至于自己后半生晚景凄凉，更何况是身为普通人的我们？你是否还抱有今朝有酒今朝醉的享受心理，那么请赶快醒醒吧！

如果你想要更多的钱，那么你必须要有清晰的理财思路。花今天的钱，是为了让明天更有钱。理财是一种思想，那么，怎样投资理财、科学理财才能让钱不断增值，以财生财、一生无忧呢？

任何一位白手起家的创业者都是从小做起，循序渐进，然后不断壮大实力。投资也是同样的道理，在最初，资本实力总是有限的。因此有些人就会觉得，投资是有钱人的事情，自己资金不足，能力不够，还不如小富即安地过清闲快乐的日子。这些人更多的是将时间和精力投入到了追求今天的享受当中，而忽略了一个重要的问题：明天你依然可以如此享乐吗？如果你已经意识到了享乐适应症的危害，那么就要赶快行动起来，坚定地对享乐适应症说不。在现实当中，远离享乐适应症的威胁，需要我们做到以下几点。

第一，要对欲望勇敢地说“不”。

为了成功地进行储蓄和投资，储蓄财富就是储蓄人生，万事开头难，没什么比自律更重要了。这意味着当你面临一些享受性的诱惑消费，或者陷入明日复明日的拖延症的时候，要勇敢地对欲望说“不”。财富与人生一样，都需要我们以最大的热情去争取，如果年轻时只顾享受，只会毁掉明天的幸福。

第二，千万别患上享乐适应症。

花钱并不能给你带来快乐。然而许多人都这么做，于是他们一生都要面对高额的信用卡账单，以及失望的情绪。你陷入过这样的心理循环吗？当你看中了某件商品，然后你认为非要得到它不可，于是付账。然而几周或几个月之后，你就把它丢到了一边，把这件事忘得一干二净，当时的“非他不可”又开始转移到了新的物质追求上了。学者们就把这种现象称为“快乐水车”或“享乐适应症”。从中可以吸取的教训是什么呢？什么才能带给你真正的快乐？真正的快乐不是可以从购物中心寻找到得，真正的快乐源于你充实的人生。如果你想得到快乐，那么赶快开启你创造财富的奋斗人生吧！

第三，请专家帮帮忙。

如果你手上有一些可以用来投资的积蓄，又不懂得如何去投资，那么不妨请专家来帮帮忙，打理你手中的资金。一般的投资者除了工作以外，看上去没有太多时间、兴趣和精力去亲自进行成功的投资。不过不要紧，你可以聘请专业的经纪人或是理财规划师，你的金钱可以在专家的科学规划之下，选择一条最适合它增长的途径。

第四，千万别落在后面。

当专家们讨论投资多样化的时候，他们会指出，购买各种投资产品能降低投资风险，因为其中一些投资会带来收益，而另一些会出现亏损。但问题在于：每当我们面临重大金融危机的时候，投资多样化可以帮助你有效地回避风险，同时，投资多样化还可以缓解投资组合的短期波动。在风险面前，消极被动可能更加危险，积极地走在市场之前，在风险爆发以前全身而退，有效地保护好自己的财富免受侵蚀。

第五，看好你的最后一根稻草。

无论在什么时候，都要保住你的救命稻草，也就是留下你“准备过冬的粮食”，这样，不管遭遇什么样的挫折，你都还具有绝地反击、从新再来的资本。

如果你已经意识到了保管好财富的重要性，那么如何打理财富、经营人生，已经成为了一个迫在眉睫的问题。要想未来生活的好，就必须摆脱掉“享乐适应症”，才可以使你的财富健康的运转，启动富裕的人生。

未雨绸缪，防止财富亚健康入侵

在现实生活中，不懂得合理规划自己财富的人不计其数。或许他们的生活在风险降临之前尚可风平浪静，一旦遭遇了任何经济上的动荡，财富亚健康的危害便会爆发出来，造成不可预计的损失。因此财富亚健康入侵不容忽视。

从前在山上住了两个和尚，他们分别住在相对的两座山上的庙里，可以遥遥相望。在这两座山之间，有一条小溪，这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水，久而久之，就产生了友谊，成了好朋友。

他们每日这样下山挑水喝，转眼间七年过去了，突然有一天，左边这座山上的和尚没有看到右边那座山上的和尚下山挑水喝，他感到很纳闷，这是七年来从没发生过的事情，但是他转念一想，也许睡过了头。

第二天，左边山上的和尚下山去挑水，依然没有看到右边山上的和尚，到了第三天，第四天，一直过了半个月了，右边山上的和尚依旧没有下山来挑水。“会不会是生病了？还是发生什么事情了？”左边山上的和尚终于坐不住了，专门跑到了右边的山上，想看看到底是怎么回事。

左边山上的和尚费劲地爬上右边的山。等他进到庙里，却发现他的老朋友正悠闲地喝茶看经书呢，一点不像生病的样子，反而比从前还红光满面。

“这是怎么回事啊，老朋友，你半个月不下山挑水喝，你怎么在山上生活下来的啊？这几天也没有下雨啊？”左边山上的和尚好奇地问。

右边山上的和尚兴奋地把他们带到后院，指着一口井说：“这就是我不再下山挑水的原因了，以前我每次下山挑完水回来，总会抽空在这里挖井，能挖多少是多少，我想等挖出井水，就可以不用再每天下山挑水了，我就有更多的时间做自己喜欢做的事情了。”

皇天不负苦心人，右边山上的和尚终于将井挖好了，他可以不用再每天下山挑水了，等他老了没力气时，也不用担心吃不着水了。

右边山上的和尚十分聪明，他懂得未雨绸缪，预见未来不可知的状况，从而做出相应的应对措施，而左边山上的和尚，只看到了当下，万一将来出了什么状况，他就无法应对了。

理财者应当向右边山上的那个和尚学习，合理地安排自己的财富，谨防误入财富亚健康的陷阱。围绕着健康理财，可以从风险管理、子女教育、退休管理、财富管理四个方面来认知，着手规划。

一、加强风险管理

构建健康理财的第一步，就是做好风险管理。何为风险管理？简言之就是对目前人的生活状况进行风险评估，找出能对未来生活、财务造成重大影响的隐患，利用风险管理工具进行有效的风险控制，以达到生活和财务的最终安全。

二、子女教育早作打算

每一位父母都期望尽可能地给予孩子创造更良好的受教育环境，正所谓“授之以鱼，不如授之以渔”，良好的教育是孩子成功人生的基础。因此，为孩子准备一笔可观的教育金，也成为每个家庭幸福理财的重要环节。因此十分有必要通过合理的理财规划加以解决教育理财的问题。专家认为教育理财宜早不宜迟，宜宽不宜紧。重点在于根据家庭经济状况选择合适的理财产品。家长首先要确定孩子受教育的目标，未来在哪所大学就读，是否出国深造等。之后就应该着手根据这个目标进行理财方面的准备，在实施的过程当中，

需要注意的是确保教育基金，专款专用。

三、退休管理有备无患

未来退休生活的品质，很大程度上还取决于之前我们的准备。社会保障是退休生活的经济基础来源，但是，如果光靠社保体系的退休金，仅仅够应付最基本的生活消费，如果在退休后的生活中发生一些意外的消费支出，你该如何应付？因此完全依靠社会保障系统来实现舒适的晚年生活是不够的。

按照目前的养老金提取比例来看，自己能够领到的退休金大概相当于工资的30%左右。换句话说，你很难在退休以后继续维持现有的生活水平。在健康理财中自然包括对于退休金的规划。你可以选择投资物业，然后用于出租，获取租金收入；选择稳健的投资工具，定期定投一笔资金，细水长流地积累养老基金等方式为你的退休养老生活添砖加瓦。

四、财富管理

财富管理建立在风险管理、子女教育金、退休养老金的基础之上，而且与之密不可分。我们首先要明确财富管理的目标。这样我们在理财的过程中，可以有方向地使用我们手中的财富，才能让钱在最需要它的地方发挥最大的价值。财富的管理事实上意味着在规划一笔今天用不到的闲钱，在未来某一天如何使用。我们可以根据未来使用的目的、时间，再结合自己的风险承受力，选择不同的投资工具，进行合理的配置。

对于个人理财而言，要获得持续稳定的投资回报，最好遵循“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”的信条，这在资金量较大的时候格外有效。你可以通过判断当前的市场环境及其未来走向，适时对资产组合进行调整。在每个时期优化你的投资组合，以获取尽量高的投资回报率。在管理财富的过程中，理财者应该深思熟虑、小心谨慎地选择投资组合，以使风险最小化、收益最大化，并根据市场变化、及时地调整自己的理财策略，以做到以不变应万变。

综上所述，避免“亚健康”的办法其实有很多种，具体是因人而异的，要选择适合自己的投资理财方式，符合自己的风险偏好和承受能力。投资资产越多元化，收益渠道越广，投资资产组合也更稳定。这样你的财富目标才会容易实现，生活才会有更好的保障。

从“无产阶级”到“有产阶级”六步走

如何从“无产阶级”摇身一变晋升到“有产阶级”的圈子内，你需要读懂六步理财的黄金法则，一步步地耐心走下来，你会发现自己也成了“有产阶级”。

第一步，从重视小钱开始。

很多人都认为投资得有一大笔钱才能开始，总存有手头上的钱暂不宽裕的心理。他们认为一次投资至少也得是成千上万的，否则就没什么意义。但是富翁的钱也是从一元钱攒起来的，财务自由不是一天就可以实现的。所以，要想富有，先从重视小钱开始吧。

第二步，积少成多也能成大富翁。

你现在节约下来的每一元钱，都是筑造财富大楼的一块基石。攒钱如此，花钱也如此，花20元钱和40元钱也许一次比较起来没有什么区别，但时间长了，所产生的贫富差异却很悬殊。

第三步，不能只活在现在。

也许20几岁的年轻人觉得自己现在还年轻，不用为未来打算，于是就理所当然的做“月光族”。但是年轻人一定要就此打住，因为未来还很长，而且谁也不知道未来会发生什么、会有什么，一定要多为未来打算。

王锐是都市的潮女，刚毕业没多久就找到了一份月薪 5000 元的工作，对于单身的她来说，这样的收入也算丰厚。王锐对衣服要求很高，每个月工资刚以发，她就会拿起钱包，辗转于各大商场，时装、高跟鞋、手袋、饰品，每个月光服装的支出就要占去工资的一大半。尽管王锐每个月挣的薪水并不低，可是却要在她所憧憬的小资生活之下，一直过着华丽而又拮据的生活。

用王锐的话说是：“没必要攒钱，有挣有花，能挣能花。再说，能花的人才会有动力挣更多嘛。只要现在天天快乐有钱花，还想那么多干什么？”同事问她：“那万一你有个急用该怎么办？”她答应得很轻松：“借呗，跟家里借，或者跟朋友借，以后再还不就行了，再说哪来那么多万一都被我摊上啊！”

其实像王锐这样的女孩现实生活中并不少，贪图当下的幸福感，却不考虑以后的用度，极可能在遇到小小的急用调动时愁苦不已。俗话说“一分钱难倒英雄汉”，单顾眼前，不想长远，以后的日子可不如你想象的那么好过了，与其那样，不妨现在就为你的将来做好准备。

第四步，让我们来买公司本身。

有些人总是在问为什么总存不下钱，他们总是觉得钱是花出去了，但从来没见过任何回报。针对这种情况，建议大家不再买公司所销售的产品，而是买公司本身，即投资给某公司，成为其股东。美国对有钱人做的一项调查表明，富人会把他们全部收入的 30% 左右拿去投资或储蓄。这并不一定可以致富，却是他们成为富人的原因。

第五步，贫富不在于存折的厚薄。

如果你的老板只付给你每年 18 万的薪水，要想年薪达百万，你就得找 6 份工作，但那时的你身体却会因此垮掉。但是仍有很多每年赚 100 万的人，他们也只有一份和你相当的工作，却不断地有钱入账。二者的区别就是，智者并不看工资的多少，而是看怎么才能让钱高效地运转起来。

第六步，不走父母的老路。

如果你不想像父母一样辛苦操劳一生而依旧清贫的话，那就别像他们那样生活，要从他们那一代人的思想中解放出来，把投资和财务储蓄永远放在人生中的重要位置。

要想成为“有产阶级”其实并不难。尽早抛弃你心中那些陈旧的金钱观念，走上一条新的理财之道路，这样你可以早一天成为新一代的“有产阶级”。



制订富足一生的计划

合理的投资计划帮你赢在起点

著名的投资大师巴菲特认为，投资成功与否并不在于智商高低，关键是如何选择投资计划，并将这个计划很好地贯彻实施。

所以，如果你打算自己挑选一条投资的道路，你至少要同意一件事情：根据你的个人偏好和天赋，挑选你最擅长的投资类型，然后寻求外援以进行平衡和多样化，这是通往成功的最有效途径。

通常情况下，如果没有事先想好的计划，人们的行为会显得杂乱无章。没有一个全局的规划，根本无法作出最明智的选择和决定。

如果你有大笔的财富但却缺少了科学的投资计划，你的财富缺少了继续增长的机会，这该是多么可惜；如果你没有多少的财富又缺少科学的投资计划，财富不会自己找上门来，这该是多么可怕。没有明确的投资计划，你将有可能因此面临贫困的一生。

投资专家不止一次地告诉我们：“1000 万元有 1000 万元的投资方法，1000 元也有 1000 元的投资方式。”钱少不是阻碍你进行投资的理由，就算一个人收入不高，他的收入除应付日常生活开销外所剩无几，只要他能根据自己的收入进行有效计划，合理支出每一分钱，仍能用有限的收入换得更好的回报。

说到投资计划，可能大多数百姓没有什么概念。当在证券公司工作了十几年的王先生被问到什么是投资计划的时候，他还一片空白。王先生认为：投资的具体操作很简单，只要在投资机构开一个户头，看到什么好的投资项目，便可通过投资机构入市，等到升值了，认为已经升到顶，便可以出货，赚取其中的差额。这么简单过程还需要什么计划呢？

其实很多投资基金项目的投资人也跟王先生一样，甚至不必去证券所，只要相信基金公司的管理，把资金交到他们手上，付给其一定数额的管理费，然后就等待赚取一定的回报。

以王先生丰富的投资从业经验来讲，他应该早已步入富人的行列，可为什么还只是在工薪阶层打拼，而与财富无缘呢？和好多投资者一样，他忽略了投资计划的重要性，成为了消极的投资者，因此财富将他们拒之门外了。

没有计划，投资就像航行在海上没有指南针的船一样。有了计划，投资就像有了掌舵人，有了前进的方向，知道自己下一步将会怎样发展下去，还差多少达到目标，离成功还有多远，以及还需多少资源、多少努力才会成功，之后就可以按照需要逐步实现自己的目标。

投资计划是将投资以一个方针贯穿整个过程，各项投资相互联系，不能孤立起来看。你必须了解每一个投资项目在这个计划当中所占的地位、所扮演的角色，这样才能明白其中的意义。在多元化投资潮流盛行的今天，什么是投资者一直寻找的良方？单纯地复制大师的想法，我们能获得自己的成功吗？投资者应该考虑的，是制订出适合自己的投资计划。

影响投资计划有效性的因素有很多，但一个最关键的因素，就是要“量体裁衣”，让它适合自己。每个人的人生经历不同，个人精力不同，因此各自设立的理财目标、阶段，以及各种理财途径都不同。你要仔细考虑，想好自己各个方面情况。

自己的投资计划书是聪明的交易者应该为自己准备的一面镜子，它可以有效的为你进入市场做出指导，并在交易之后做出相应的总结。投资的计划应该包括两大部分：分析行情走势的具体原因和资金操作的步骤。前者是对行情全面的整理和思考，人在脑海中思考的时候头绪万千复杂，当你把思考的内容呈现在纸上的时候，就是对自己的一个反省，常常在写得过程中就会发现某些疏漏。而且在行情运行过后再回头审视自己当初的判断，就可以更好地总结经验，培养敏锐的行情观。

那么如何才能制订出一个符合你自身特点的计划呢？

对于不同的投资者来讲，应该选择的投资计划是大不相同的。在制订投资计划的过程中，你需要考虑方方面面的问题：人生阶段、家庭情况、自己的时间与精力、理财的最终目标、理财的途径与方法等。

在综合考虑上面的因素后，你就需要根据自己的情况设定一张投资计划表。此时，一张计划表的作用远远大于它作为纸张的作用。它代表了你的方向，你的目标，甚至是你一生的财富。一般来说，一张投资计划表要包含以下几方面内容。

1. 一个明确的奋斗方向。
2. 一个清晰的财富增值的过程。
3. 各种能够让你实现财富计划的措施、方法。

如果每次你看到这个计划时，会产生不断要求成功的心理暗示，那么这张投资计划表就成功地发挥了它的效果。

对金钱的运用有所思考并作出计划是为了对自己的人生负责。制订一份合适的理财计划是你对财产负责的表现。有了合理的计划之后，你所要做的就是按照所制订出的计划，一步步地走向成功，去修筑自己的财富城堡。一份合理的投资计划，可以帮助你赢在起点，实际上也在无声中改变了你的一生。

你有明确的投资目标吗

确立目标，是人生规划的重要乐章。如果你不想再平庸，就必须要有有一个明确的追求目标，因为只有这样才能调动起自己的智慧和精力。

1953年，美国哈佛大学曾对当时的应届毕业生做过一次调查，询问他们是否对自己的未来有清晰明确的目标，以及达到目标的书面计划。结果，只有不到3%的学生给出了肯定的答复。20年后，研究者再次访问了当年接受调查的毕业生，结果发现那些有明确目标及计划的3%的学生，在20年后不论在事业成就、快乐及幸福程度上都高于其他人，更惊人的是，这3%的人的财富总和，居然超过另外97%的所有学生的财富总和，而这就是设定目标的力量。

目标是成功的基石，也是成功路上的里程碑。在目标的推动下，人就能够被激励、鞭策，处于一种昂扬、激奋的状态下，去积极进取、创造，向着美好的未来挺进。



美国成功学家拿破仑·希尔说：“你过去或现在的情况并不重要，你将来想获得什么成就才最重要。除非你对未来有理想，否则做不出什么大事来。有了目标，内心的力量才会找到方向。”

可以说，一个人之所以伟大，首先在于他有一个伟大的目标。规划你的人生，确定目标是首要的战略问题。目标能够指导人生，规范人生，是成功的第一要义。目标之于事业，具有举足轻重的作用。忽视目标定位的人，或是始终确定不了目标的人，他们的努力就会事倍功半，难以达到理想的彼岸。

对于一只船来说，目标是指路明灯，没有目标，就没有坚定的方向，就没有希望。在追求财富的过程中，如果有明确的目标引导，我们就能坚定地朝着目标迈进。

一、投资目标要明确

目标的确立，对于一个人一生的成功是多么重要。对于投资尤为如此。

美国的汉堡包大王麦当劳公司前任总裁柯柏先生在他的回忆录中写到，他事业的转折点，是他觉悟到他要成为“快餐店”老板的一刹那。

当柯柏刚刚被提升到市场部二把手时，他忽然意识到：这次升迁对他个人所追求的致富目标毫无意义。他的目标是管理整个公司，但他目前的职位却不是负责公司的主要业务。为此柯柏毅然放弃了令他人羡慕的职位，坚决要从事汉堡包的专卖创业，并从头做起。一年以后，柯柏被总部调回，当上了营销部经理。没多久，他以杰出的营销才能出任常务总经理的职位，并成为总经理的唯一接班人。

柯柏先生的成长历程可以给我们带来一些投资方面的启示：当你初入投资市场，准备大干一场时，切记不可没有投资目标。订立明确的目标，把明确目标记录下来，可使你更清楚地了解你所希望的是什么。它既可提醒你明确目标，也可以暴露出目标的缺点。如果你写不出心中所想的明确目标，可能意味着你对这些目标的确信程度还不够。你一旦写出目标之后，每天对自己至少大声念一次，这样不但可以加强你的执著信念，也可以强化你内在的力量，并使你朝着即定目标前进。

二、目标需要适时的调整

当然，目标也不是一成不变的，我们应该学会随着大环境和自身因素适时改变目标，如果固执地追求不该坚持的目标，即使你付出再多的努力也只能是南辕北辙。

有一条河从高原由西向东一直流到大海，入海口有一条非常优秀的鱼逆流而行，它想去最上游找一个水草丰茂的好地方。它的游技很精湛，因而游得很精彩，一会儿冲过浅滩，一会儿划过激流，它穿过湖泊中的层层渔网，也躲过了无数水鸟的追逐。它穿过山涧，挤过石涧，游过了高原。然而，它还没来得及发出一声欢呼，瞬间就被冻成了冰。

若干年后，一群登山者在唐古拉山的冰块中发现了它，它还保持着游的姿势，有人认出这是大海的鱼。一个年轻人感叹，这是一条勇敢的鱼，它克服千山万水，逆流而上，才到达这个高度。而一位老者却为之叹息，它只有永不退缩的精神却没有找到适合自己的目标，最后得到的只有死亡。

如果你不想做唐古拉的冰鱼，那就要学会选准并调整目标。一般而言，以下几种情况必须调整目标。

第一，社会环境发生巨大变化。任何人的目标都是特定时代、特定环境的产物，而各种环境中，政策和经济尤其对投资有决定性的作用。比如中国的改革开放，这一政策让不少人开始意识到中国即将打开的巨大经济市场，下海投资让他们成为中国市场经济前沿的弄潮儿；而1997年亚洲金融风暴的前兆，许多投资者完全没有感觉，一直被虚涨的楼市迷

惑着，变本加厉地投资楼市的人们一点儿也没有意识到应该调整自己的投资，直到倒在房地产的血泊中。

第二，主攻方向与自身特征不符。若原定目标与自己才能、性格、兴趣不吻合，目标实现的可能就微乎其微。这时就该对目标进行相应调整，要及时捕捉新的信息，确定新的主攻目标。通常，扬长避短是确定目标的重要方法。恽寿平是清代著名画家，相传他开始是画山水画的，但后来见到王石谷，自以为山水画无法超越他，于是专攻花卉，成为名满天下的大画家。投资也一样，有不少人投资房地产一败涂地，但投资股票或其他却赚得盆满钵满。

无论做什么事情都离不开目标。大到国家的经济建设，小到日常生活的柴米油盐。在投资过程中，目标显得尤为重要，目标决定了你事业的高度，根据目标制订的计划会让我们的投资之路变得清晰简便。如果你想通过投资获得可观的财富，那么首先就要根据自己的状况拟订一份合适的投资计划，然后坚定地按计划行动。

制订理财计划要考虑的要素

一个合理的理财计划能够引导你成功地实现人生中大大小小的目标，而正确的理财计划是能够从自身情况出发，“量身定做”的理财方案。你应当独立思考，按自己的情况设计方案。所以在制订理财计划表的时候应该把需要和可能性有机地统一起来，在这个过程中，你需要考到虑到以下四个要素。

一、了解本人的性格特点

在现在这样的经济社会中，你必须要根据自己的性格和心理素质，确认自己属于哪一类人。每一个人面对风险的态度是不一样的，概括起来可以分为三种：一种为风险回避型，他们注重安全，避免冒险；另一种是风险爱好者，他们热衷于追逐意外的收益，更喜欢冒险；第三种是风险中立者，他们对预计收益比较确定时，可以不计风险，但追求收益的同时又要保证安全。生活中，第一种人占了绝大多数，因为我们都是害怕失败的人。在众人的心中，只追求稳定，但往往是那些勇于冒险的人走在了富裕的前列。

二、了解自己的知识结构和职业类型

创造财富时首先必须认识自己、了解自己，然后再决定投资。了解自己时，一定要了解自己的知识结构和综合素质。选择适合自己知识结构与职业类型的领域，有助于个人能力最大程度的发挥，可以起到事半功倍的作用。

三、了解资本选择的机会成本

在制订理财计划的过程中，考虑了投资风险、知识结构和职业类型等各方面的因素和自身的特点之后，还要注意一些通用的原则。

保持一定数量的股票。股票类资产必不可少，投资股票既有利于避免因低通胀导致的储蓄收益下降，又可抵御高通胀所导致的货币贬值、物价上涨的威胁，同时也能够在市场行情不好时及时撤出股市，可谓是进可攻、退可守。

反潮流的投资。别人卖出的时候你买进，等到别人都在买的时候你卖出。大多成功的股民正是在股市低迷无人入市时建仓，在股市热热闹闹时卖出获利。

努力降低成本。我们常常会在手头紧的时候透支信用卡，其实这是一种最为愚蠢的做法，往往这些债务不能及时还清，结果是月复一月地付利，导致最后债台高筑。

建立家庭财富档案。也许你对自己的财产状况一清二楚，但你的配偶及孩子未必都清楚。你应当尽可能地使你的财富档案完备、清楚。这样，即使你去世或丧失行为能力的时



候，家人也知道该如何处理你的资产。

四、了解自己的收入水平，调整分配结构

选择财富的分配方式，也是制订财富计划表中一个不可缺少的部分。这首先取决于你的财富总量，在一般情况下，收入可视为总财富的当期支出，因为财富相对于收入而言是稳定的。在个人收入水平低下的情况下，主要依赖于工资薪金的消费者，其对货币的消费性交易需求极大，几乎无更多剩余的资金用来投资创造财富，其财富的分配重点则应该放在节俭上。

因此，个人财富再分配可以简单地理解为在既定的收入条件下对消费、储蓄、投资等创富进行选择性地再次分配，以便使得现在的消费和未来的消费得到合理的分配，以使资金最大限度地发挥作用。如果为这段时期的消费所提取的准备金多，用于长期投资创富的部分就少；提取的消费准备金少，可用于长期投资的部分则就多，进而你所得到的创富机会就会更多，实现财富梦想的可能性就会更大。

理财计划中你需要设计哪些内容

很多人认为理财就是单纯的理钱，其实并不是这样的，理财是对自己一生的财富规划，所以理财计划在理财的道路上显得非常重要，你一定要考虑周全。那么，理财计划都应该包括哪些内容呢？

一、居住计划

“衣食住行”是人们的四大基本内容，其中“住”是让人们最头痛的事情。如果居住计划不合理，会让我们深陷债务危机和财务危机当中。它主要包括租房、买房、换房和房贷等几个大方面。居住计划首先要决定以哪一种方式解决自己的住宿问题。如果是买房，还要根据自己的经济能力来选择贷款的种类，最后确定一个合适自己的房产项目。

二、债务计划

多数人对负债都持坚决否定的态度，这种认识是错误的。因为几乎没有人能避免债务，债务不仅能帮助我们在一生中均衡消费，还能带来应急的便利。合理的债务能让理财组合优化，但对债务必须严格管理，使其控制在一个适当的水平上，并且债务成本要尽可能降低。另外，还要以此制订合理的债务计划及还款计划。

三、保险计划

人生有许多不确定性，所以，我们需要用一种保障手段来为自己和家庭撑起保护伞，于是就需要一个完备的保险计划。合理而全面地制订保险计划，需要遵从三个原则：（1）只购买确定金额内的保险，每月购买保险的金额比重控制在月收入的8%为佳。（2）不同阶段购买不同的保险，家庭处在不同的时期，所需要的保险也是不同的。（3）根据家庭的职业特点，购买合适的保险。

四、投资计划

一个有经济头脑的人，不应仅仅满足于一般意义上的“食饱衣暖”，当手头现有的本金还算充裕的时候，应该寻找一种投资组合，把收益性和安全性结合起来，做到“钱生钱”。目前市场上的投资工具种类繁多，从最简单的银行储蓄到投机性最强的期货。一个成功的投资者，要根据家庭的财务状况等妥善加以选择。

五、退休计划

退休计划主要包括：退休后的消费、其他需求，以及如何在工作的情况下满足这些需求。单纯靠政府的社会养老保险，只能满足一般意义上的养老生活。要想退休后生活得

舒适、独立，一方面，可以在有工作能力时积累一笔退休基金作为补充；另一方面，也可在退休后选择适当的业余性工作，为自己谋得第二桶金。

六、个人所得税计划

个人所得税与人们生活的关联越来越紧密。在合法的基础上，我们完全可以通过调整理财措施、优化理财组合等手段，达到合法“避税”的目的，这会为自己节省一笔小小的开支。

七、遗产计划

遗产计划是把自己的财产转移给继承人，是一种合理的财产安排。它主要是帮助我们顺利地把遗产转交到受益人手中。

以上是制订理财计划要设计的七大内容，各方面都要考虑周全，没有主次之分，没有轻重缓急，都要一样地来对待。一个合理的理财计划是有很强的操作性的，所以设计这些内容的时候一定要具体化，落实到细节问题上，不能有模棱两可的选择，这样不仅会为自己带来一些不必要的麻烦，还会阻碍实现理财目标的步伐。

在日常生活中，我们可以从一些理财故事、网络上、报纸上、电视的财经节目里获得一些重要的信息，看看别人是如何来安排自己的各项理财计划的，然后再细细地去推敲，这样有助于我们制订自己科学合理的理财计划。

收入不同，理财计划也不同

理财是一件非常个性化的事情，每个人都会因为各自的收入不同而有不同的理财方式，如果不能根据自身的收入把握重点，可能非但无法增值，反而连本金都赔进去了。所以做好理财计划至关重要。下面是为不同收入阶层的人量身打造的理财计划，以供参考。

一、平民阶层——月薪 3000 元的理财计划

我们以月薪 3000 元为例，为你制订一个规划：

第一部分，储蓄。若你已经小有积蓄，那么就以每月 15% 的比例来安排自己的储蓄，即每月可拿出 450 元存入银行。但若你刚刚开始工作，则需要积累一些资本，故应以 25%~30% 的比例来存银行，这样才能为你的财富积累快速打下基础。

第二部分，股票和基金。当你手头有了一定资本之后，你可以尝试用其中的 40%~60% 来投资股票和基金。比如每月扣除 450 元，一年就是 5400 元。虽然有较大风险，但此时的你一般是单身，没有什么好顾虑的，所以，可以大胆尝试自己可控范围内的风险投资。

第三部分，债券。债券是较为安全的投资，它的比例可以不太大，用 20% 左右投资即可。

第四部分，保险。这是必需的选项，并且应当尽早来算。最好在工作两年之内就能为自己上一份意外保险。一般保险的比率可以略微少些，为 5%。

如上面的安排，以每月 450 元储蓄的积累，4 年后，可有 21600 元。再在其中扣除 15% 留在银行（即 3240 元），股票和基金投资可拟定为 10000 元，而债券若投资 4320 元，保险 1080 元，则你还可净剩 2960 元。

二、小资阶层——月薪 5000 元的理财计划

储蓄。一般以每月 15% 的比例来安排自己的储蓄，即每月可拿出 750 元存入银行。

股票和基金。这部分应适当调整，有了较安稳的规划后，财务也必须日趋稳定，你应用其中不大于 40% 的部分来投资股票和基金，减少相对风险。

债券。可稍微提高此安全投资的比例，以 25% 左右投资。由于其风险较小，你即便多投资些也无妨。

保险。此时仍可为 5%。因为你的身体此时仍十分健康，突发疾病的可能性也较小，所以，适量保险即可。

留下孩子的教育基金。可每月存 5%~10%，为孩子的发展早做准备，以免孩子的到来将生活秩序打乱。

若仍有余钱，可适当考虑投资房产等。

根据这样的安排，你 3 年后可以积攒大约 27000 元，其中扣除 15% 留在银行（4050 元），用大约 1 万元来投资股票和基金，再拿约 6700 元投资债券，留大约 2700 元作为孩子的教育基金，保险大约 1350 元，剩余大约 3000 元。

三、新贵阶层——月薪 1 万元的理财计划

股票基金投资。由于你的资金相对来说比较充足，所以，你可以优先考虑风险投资，以你积蓄的 30%~40% 做风险投资。

保险。可根据你的个人情况，投入大约 10% 的资金。这是人生各个阶段都不能少的一项生活保障，所以一定要固定下来。

债券。若你是风险厌恶者，则可以尝试多买些债券，收益比储蓄要高，且风险较小，你可以投资大约 15% 的资金。

存款储蓄。存款是你“财富高楼”的基石，要知道，很多富豪都是从积蓄一点点开始，才有了自己的一份事业。为了你的“钱途”，必须要有适当的存款储蓄，金额可以占你资金的 20%~40%，根据个人情况而定。

投资其他。你可以投资自己，进一步提升自己的能力，也可以投资房产、黄金等市场，总之让闲钱流动起来，好为你换来更多的收益。

不同阶层的人需求也不一样，只要按自己的所需制订计划就可以，不必跟其他人去比较。选择适合自己的才是最好的生活。

年利润率达到 20% 的投资计划不是神话

“时间创造金钱，金钱创造自由”，想要通过投资致富，争取获得财务自由的投资人，越早进行投资理财就越能创造出高成长的风筝曲线，如果在正确的运用投资回报较高的投资工具，发挥出复利的最大效益，你就会拥有让自己都吃惊的收益。金钱是会增值的，钱能生钱。

巴菲特常说“对于每一笔投资，你都应当有勇气和信心将你净资产的 10% 以上投入此股。”巴菲特在 1977~2004 年长达 27 年的时间里，投资 3 年以上的股票仅有 22 只，却为他创造了 318 亿美元的投资回报，平均投资回报率高达 5.2 倍以上。

伯克希尔公司在巴菲特自 1965 年接手之后，每股净值由当初的 19 美元成长到 2004 年底的 55824 美元，年复合成长率约为 22.2%。在战后美国，主要股票的年均收益率在 10% 左右，巴菲特却达到了 22.2% 的水平。由于伯克希尔公司以上收益中同时包括了股票投资、债券投资和企业并购等，并不能直接反映巴菲特股票投资的真实收益水平。罗伯特·哈格斯特朗对伯克希尔公司 1988~1997 年 10 年间年报中披露的主要股票投资情况进行了分析，结论如下：如果巴菲特没有将大部分资金集中在可口可乐等几只股票上，而是将资金平均投资在每只股票上，那么同等加权平均收益率将为 27.0%。巴菲特曾对 10% 与 20% 的复利收益率造成的巨大收益差别进行了分析：“1000 美元的投资，收益率为 10%，45 年后将增

第四章 制订富足一生的计划

值到 72800 美元；而同样的 1000 美元，在收益率为 20% 时，经过同样的 45 年将增值到 3675252 美元。上述两个数字的差别让我感到非常惊奇，这么巨大的差别，足以激起任何一个人的好奇心。

复利所创造的差距是惊人的，假设有一笔 10 万元存款，分别在 10 年、20 年和 30 年期间，以 5%、10%、15% 及 20% 的比率，在不考虑税负循环复利累进的情况下进行累计，其最终的累进价值会有惊人的差距。

仅仅是 5% 和 10% 的差异，对投资的整体获益会有惊人的影响。10 万元以每年 10% 的获回报率经由免税的复利累进计算，10 年后将会价值 259374 元，若将获回报率提高到 20%，那么 10 万元在 10 年后将增加到总值为 619173 元，20 年后，则变成 3833759 元。若以 10 万元免税的年获回报率 20% 来累进计算，持续 30 年，其价值会成长到 23737631 元，这是一个相当可观的获利。

如果 10 万元以 5% 的免税年获回报率计算，经过 30 年后，将值 432194 元。但是若年获回报率为 10%，在 30 年后，10 万元将值 1744940 元，倘若年获回报率再增加 5%，即以 15% 累进计算，30 年后，该 10 万元将变为 6621177 元，若再从 15% 调升到 20%，10 万元每年以 20% 累进，在 30 年后将会增加到 23737631 元。由此可见，相差甚微的百分比在一段长时间内所造成的差异是令人吃惊的。对长期投资来说，没有什么因素比时间更具有影响力。随着时间的延续，复利将发挥巨大的作用，为投资者实现巨额的税后收益。

如果你新设一家公司，只发行 100 股，每股 10 美元，公司净资产 1000 美元。一年后，公司的利润是 200 美元，净资产收益率为 20%。然后，将这些利润再投入公司，这时第一年年底公司的净资产为 1200 美元。第二年公司的净资产收益率仍为 20%，这样到第二年年底公司的净资产为 1420 美元。如此运作 79 年，那么 1000 美元的原始投资最终将变成 1.8 亿美元的净资产。



跟投资大师学投资

沃伦·巴菲特：集中投资，长线持有

沃伦·巴菲特被喻为“美国当代最伟大的投资者”，被称为“华尔街股神”，他在美国投资的发展史上可谓独占鳌头。1956年，他从100美元起家，通过投资成为拥有440亿美元财富的大富翁，创造了有史以来最惊人的投资神话。

巴菲特声称自己“从来没见过能够预测股市走势的人”，那么被称为当代最成功投资者的他，采取的是什么样的投资策略呢？

“我们的投资仍然是集中于很少几只股票，而且概念上非常简单；真正伟大的投资理念，常常用简单的一句话就能概括。我们喜欢一个具有持续竞争优势，并且由一群既能干又全心全意为股东服务的人来管理的企业。当发现具有这些特征的企业而且我们又能以合理的价格购买时，我们几乎不可能出错。”巴菲特如此阐述他的基本投资策略。

“投资企业而非股票”是巴菲特的投资理念。巴菲特投资哲学的精要，在于投资企业的前景。他主要是进行企业投资，而不是股票买卖。

“我们的经济命运将取决于我们所有的公司的经济命运，无论我们的所有权是部分的还是全部的。”巴菲特的投资策略，用简单的一句话概括就是：“以大大低于内在价值的价格，集中投资于优秀企业的股票，并长期持有。”

实际上，在股票市场中，投资者唯一强劲敌人就是自己，而风险往往也就源自于自己对股市形势了解的不充分，进而做出了错误的判断。

股票市场并非零和游戏，也不是只有从别人的口袋中掏钱才能赢利。战胜市场，战胜庄家，战胜基金，是热门投资书籍经常提到的字眼，而股票市场真正的敌人却很少有人提及。贪婪、恐惧、害怕困难、不能坚持原则、没有信心、没有耐心、没有勇气、没有目标和信念，这些才是我们最大的敌人。深度解剖并清晰地认清自己，克服人性的弱点，成功投资者制胜的法宝就是战胜自我。

人性的弱点埋藏在灵魂的深处，如果我们不能有意识地进行系统分析，并有针对性地防范，同样的错误总会在投资决策中一犯再犯，而犯错的驱动力也永远不能消除。要战胜自己，首先要认清敌人。清楚自己的弱点所在并克服它，你才能在投资市场上立于不败之地。

贪婪和恐惧是人类的天性，对利润无休止的追求，使投资者总希望抓住一切机会，而当股票价格开始下跌时，恐惧又占满了投资者的脑袋。市场是由投资者组成的，情绪比理性更为强烈，惧怕和贪婪使股票价格在公司的实质价值附近跌宕起伏。当投资者因贪婪或

者受到惊吓时，常常会以愚蠢的价格买入或卖出股票，追涨杀跌是贪婪与恐惧形成的典型后果。这也是将投资者带入无限投资风险的巨大隐患。

利润的最大化和风险的最小化可以说是股市操作中的最大追求，也是炒股的最高境界。如何实现这二者的统一，获得最高的投资收益，是我们每一次操作要实现的最终目标。一方面投资者可以通过严格止损等方式来使我们的风险最小化，但是怎样才能够实现利润的最大化呢？实践证明只有“长线持有”才是使利润最大化的有效方式。

美国股市有这样一个故事，深刻讲述了频繁交易的巨大弊端。

一位投资者交易标准普尔 100 指数期权（通常称为 OEX 指数）上瘾。三年期间，该投资者平均每日交易 2~5 次。他每年平均损失 10000 美元。当监管部门停止其行为时，该客户最大的失望不是因为赔了钱，而是因为不能维持最低 2000 美元股票的保证金账户，被迫关闭账户。

据经济学家统计，目前股市中有超过 60% 的投资者是处于亏损状态下的，但是从具体操作情况来看，他们都曾经在股票投资中获得过成功，捕捉到过黑马，可是为什么最后却还是亏损了呢？其中最主要的原因恐怕就是没能够长线持有。因此在我们的操作过程中“贪”是很必要的。当然贪要有度，要学会科学地去“贪”，就需要具备良好的风险意识。当我们看准了某只股票，就一定要有“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”的气概，势必成为最后的大赢家。

要想做到真正的长线持有，还需要克服自身性格上的缺点。很多人在操作之前原本是打算长线持有的，但是在经过一些小的获利之后，由于种种不利消息的渐渐出现，想到已经获利在手了，还是落袋为安。投资大户们往往通过刻意制造故事的烟雾，使你因为自身内心的恐惧，因此匆忙而退了，也与更大的财富失之交臂了。另一方面，还有一些投资者是因为自己的耐心不够，定力不足，分了一杯羹就心满意足，打一枪换一个地方，这也不是投资的良好心态。

但是，鼓励投资者长线持有是建立对市场正确的判断的基础之上，并不是要投资者一条道走到黑。如果发现行情将要反转，或者是跟进止损已经到位时，也要果断离场。国内外的所有纵横股市多年，长盛不衰的投资大师，恐怕没有一个是短线出名的，以前没有，恐怕以后也不会有。长线是金钱永恒的真理。

巴菲特有句名言：“当别人贪婪时我们恐惧，当别人恐惧时我们贪婪。无人对股票感兴趣之日，正是你应对股票感兴趣之时。”这可以被当做投资者的座右铭，在现实中也非常具有指导意义。

跟巴菲特学习如何找出自己的“能力圈”

股票市场犹如大海，波来浪往，鱼跃龙腾，几乎每天都有涨跌停板，每天都有许多个股涨跌幅超过 5%，说它机会无限是丝毫不过分的。然而，面对这个机会无限的股市，投资者却是精力有限，资金也有限。不同的人理解不同的行业，最重要的是知道你自己理解哪些行业，以及什么时候你的投资决策正好在自己的能力范围内。

股神巴菲特在任何压力下都始终坚定不移地固守自己的能力圈。所谓“培养自己的能力圈”，就是说要确定一个自己比较熟悉的市场或者行业领域，集中自己的时间、金钱和精力，不断对它进行研究跟踪，并达到对它了如指掌的程度，使自己能够随时把握和驾驭这个市场或者行业领域出现的新变化，最大效率地利用该板块相关个股的市场机会，更好地做出投资决策。

巴菲特曾经说过：“我们的工作就是专注于我们所了解的事情，这一点非常重要。”所有情况都不会驱使他做出在能力圈范围以外的投资决策。

巴菲特坚定地掌握了伯克希尔公司的命运，相信能够实现他为这家公司所制定的目标。这是因为他已经确定了一个能力范围，他能够在这个范围之内进行他的资本管理。同样，巴菲特宁愿在重要的和可知的范畴之内作出他的资本分配决定。如果是打棒球的话，这里是一个击球区。在这个击球区里，巴菲特愿意挥动球杆，打击向他投来的球。这种比喻浓缩了一个世界，在这个世界当中，巴菲特能够客观地估价提供给他的机会；在这个世界中，巴菲特在做出决定时所考虑的变量是那样明显，以至于他几乎可以触摸到它们。在这种情况下，巴菲特是如此相信它们，以至于他能够基本上消除不确定性。

可见，要想投资成功，最好的办法就是向股神巴菲特学习，在自己熟悉的领域投资。为了管理好这种认识状态，巴菲特用以下标准来衡量自己的能力范围：

1. 他确定了自己知道什么，其办法是鉴别真理、真理之后的动因和它们之间的相互关系。
2. 他保证自己知道什么，其办法是进行一次逆向思维，为此他会寻求证据证明自己以前的结论有误。
3. 他检查自己所知道的事情，其办法是从他所作出决定的后果当中挑出反馈。

也许投资者会有疑问，巴菲特不正是因为只在熟悉的领域投资，而错过了投资微软、思科等科技股这样巨大的投资升值机会的吗？让我们对巴菲特与盖茨进行一个有意思的比较：

巴菲特最成功的投资是对可口可乐、吉列、华盛顿邮报等传统行业中百年老店的长期投资，这些“巨无霸”企业的不断增长使巴菲特成为世界著名富豪。与巴菲特不同的是，他的好朋友比尔·盖茨最成功的投资是对他创建的公司微软的长期投资。正是微软这个新兴软件产业的“超级霸主”使比尔·盖茨成为超级富豪。

那么巴菲特为什么不投资微软呢？同时比尔·盖茨为什么不投资可口可乐呢？答案很简单，那是因为每个人都有自己的能力圈。如果巴菲特投资高科技产业，而比尔·盖茨投资传统产业，这两个在自己最擅长的能力圈外进行投资的人可能为全世界增加两个新的百万富翁，但绝不会是百亿富翁。

在交易的世界里，巴菲特坚持做那些他知道的他能做的，他不会去试着做那些他不能做的。他知道自己了解媒体、金融和消费品公司，所以，在过去的几年里，他将资金集中投资在这些领域。

只在自己熟悉的领域投资，只要不超出这个范围，投资者就拥有了一种能让他的表现超出市场总体表现的竞争优势。巴菲特所拥有的正是这种优势，这种竞争优势就是衡量一笔投资是否有理想的平均利润期望值的能力。只要他关注的是其他任何类型的投资，他的“衡量工具”就会立刻失效，而只要无法衡量，他判断一笔投资是否可能赢利的能力就与普通投资者没什么两样了。

比如在成熟的美国股市，证券分析师是以行业来划分的，例如保险业证券分析师、通讯业证券分析师、房地产业证券分析师等。这些行业证券分析师都只专注于自己的圈子，在自己的能力圈子内指点江山。而投资者也处于粗放经营的初级阶段，什么股票都敢买，本金不多，却恨不得投资全部行业的股票，将股海中所有的鱼虾一网打尽。这绝不是聪明的投资策略，而是瞎炒乱炒，是万万不可取的。

巴菲特并没有刻意去占领某个特定的“生态”市场领地。这只是由他的能力范围自然决定的，自己懂什么不懂什么，他心中如明镜般清楚。他已经证明，如果留在自己的能力

范围之内，他会轻松赢利。在他的能力范围之外可能确实有一座更高的山，但他对这座山不感兴趣。他那种已经得到验证的投资风格符合他的个性。

让我们牢记股神的告诫吧：“对你的能力圈来说，最重要的不是能力圈的范围大小，而是你如何确定能力圈的边界所在。如果你知道了能力圈的边界所在，你将比那些能力圈虽然比你大 5 倍却不知道边界所在的人要富有得多。”作为投资者，我们应该向巴菲特学习，从现在开始，下大工夫培养自己的能力圈，有所为，有所不为。在自己的能力圈内施展才能，集中精力和资金把行情机会做足。

跟乔治·索罗斯学习“解读市场先生大脑”的能力

对于市场的变化无常，很多投资大师都曾提到过市场先生是躁狂抑郁症患者，今天可能欣喜若狂，明天就可能消沉沮丧。而索罗斯则大胆地认为：“市场总是错的。”

索罗斯认为：我们每个人的世界观都是有缺陷的和扭曲的，因此我们对现实的理解是不完全的。索罗斯将“人对现实的理解不完全”这种认识转化成了一种强大的投资工具。在索罗斯看来，我们的不完全的认识是影响投资的一个重要因素，而因为片面认识而影响的事件又反过来影响着我们的认识，他把这称作一种反身性过程。

“市价的变化导致市价的变化”是索罗斯的一个核心的观点。听起来似乎有些荒唐，但这并不荒唐。我们做了一个简单的推断：当股价上涨，投资者感到自己更富裕了，于是会花更多的钱，结果企业的销售额和利润都上升了。华尔街分析家们会指出这些“改善的基本面”，鼓励投资者们买入。这会让股价进一步上涨，让投资者感到自己更富有，于是他们的支出又会增加。这个过程会持续进行下去。这就是索罗斯所说的“反身性过程”，一个反馈环：股价的变化带来企业的变化，继而带动股价的进一步变化。如此循环往复。

反身性过程是一个反馈环：认识改变现实，而现实又改变认识。

泰国中央银行于 1997 年 7 日实行浮动汇率制。泰铢对美元的汇率已经从 26:1 上升到了 50:1，贬值幅度超过了 50%。

泰国央行曾计算出泰铢的“真实价值”是 32 铢兑 1 美元，也许这非常符合货币估值的理论模型。但泰国央行没有想到的是，泰铢的自由浮动引发了一种让它狂贬不止的自我支持性反身进程。

泰国是一个快速发展的国家，人们认为它正走在日本那样的崛起之路上。盯住美元的泰铢曾被视为稳定的货币，因此国际银行家们欣然借给泰国企业数十亿美元的资金，而泰国也乐于接受这些贷款，因为美元的利率相对较低。

当泰铢崩溃，泰国企业的债务规模骤然膨胀——如果以泰铢衡量的话，基本面变化了。

目睹这一切，投资者们狂抛泰国股票。在他们撤出的同时，外国人也将在泰铢兑换成美元带回了家中。泰铢进一步贬值，看起来永远也无力还债的泰国企业越来越多。泰国人和外国人都在不停抛售。

在这种情况下，泰国企业只能削减成本，大量解雇工人。失业率急剧上升，劳动者的可支配收入减少，而那些仍有钱可花的人也出于对不确定性的担心而持币观望。泰国经济迅速衰退，许多泰国大企业，甚至是那些没有太多美元债务的企业，也岌岌可危。

随着泰铢的贬值，泰国经济陷入了低迷，于是泰铢继续贬值。

索罗斯的反身性理论最重要的实用价值就在于利用它来发掘市场的动向、跟踪市场的发展趋势，根据这种兴盛与衰退之间的过渡过程，可以发现这之间的转折点恰恰就是可以获得最大利益的投资良机。

顺势而动的跟风者所形成的趋势，是影响市场上经济波动的主要原因，跟风者的行动具有一定的盲目性，却同样能使市场自身的趋势加强。由于市场因素复杂，不确定的因素越多，随波逐流于市场趋势的人也就越多，这种顺势操作的投机行为影响就越大，这种影响本身也成为影响市场走势的基本面因素之一。市场被投资者夸大的偏见所左右，二者相互作用令投资者陷入了盲目的狂躁情绪之中，趋势越强，偏见偏离真相越远，实际上也使得市场变得越来越接近脆弱。过度反应的市场最终导致的结果就是盛衰现象的发生。

按照索罗斯的反身性理论，盛衰现象发生的主要顺序特征是：

1. 市场发展的趋势尚未被认定。
2. 一旦趋势被认定，这种认定将加强趋势的发展并导致一个上涨或者下跌的过程。随着这种起伏的趋势日益加剧，当这一过程发展到一定阶段的时候，就会导致市场上极不平衡态的条件出现。
3. 市场的走向可以得到成功的测试：市场趋势和市场人士的偏见都可以通过各种外界的冲击而一遍又一遍地受到测试。
4. 确信度的增加：如果偏见和趋势都能在经受各种冲击之后依然如故，那么用索罗斯的话来说就是不可动摇的。这一阶段为加速过程。
5. 现实与观念的决裂：此阶段现实与盲目投资带来的偏见之间的裂痕越来越大，此时高潮即将来临了。
6. 一个镜面反射型的，能自我推进的过程向着相反方向发生了。此时人们对市场的看法不再起推动作用，原有趋势停滞不前，另一种声音开始影响市场，原有市场信心开始丧失，这时市场开始向相反方向转换，这个转换点叫做交点，为崩盘加速阶段。

金融市场中盛衰现象时有发生，对索罗斯来说，反身性是理解盛衰过程的关键。事实上，他曾写道：“只有在市场价格影响了被认为反映在市场价格上的所谓基本面的时候，盛衰过程才会出现。”

他的方法是寻找“市场先生”的认识与基本现实大相径庭的情形。如果索罗斯发现了正控制着市场的反身进程，他就会确信这种趋势还会持续一段时间，而价格将变得比大多数使用标准分析框架所预测的价格高得多（或低得多）。

在其他跟风之前，索罗斯已经应用这种反身性在行市兴衰中赚了钱。索罗斯的反身性理论是他对市场先生无常情绪波动的解释。在索罗斯的手上，它变成了分析市场情绪何时波动的一种方法，让索罗斯拥有了一种“解读市场先生的大脑”的能力。

伯顿·麦吉尔：帮你踏上华尔街的选股原则

投资者一直都是根据一些非正式的法则，来制定其投资决策。对于那些想通过投资而不是投机获取良好回报的个人投资者，国际投资大师伯顿·麦提出了一个科学投资策略，它能使投资者缓慢地致富，至少它能使风险降至最小。

成功的投资者之所以成功，秘密并不在于他挑选了哪只股票，而在于他在挑选股票前所依据的原则。伯顿·麦吉尔在《漫步华尔街》中提出了他选择股票的四种原则，它们到今天还依然充满了活力，成为许许多多投资者在选股过程中的导航仪。

第一，尽量减少交易的频率。

“赢家持股，输家卖股”，这是一句在股市广为流传的格言。这句格言之所以流行的原因在于过分频繁地操作只是成就了经纪人的好事，或是在你实现了资本利得后向国家作贡献。当然这里的意思并不是说永远不要卖掉获利的股票。如果当初促使你购买股票的市场

环境已经发生了翻天覆地的变化，昔日你持有的许多“潜力股”可能早已失去了投资价值，这时你尽可果断交易，但在另外更多的情况下想抓住一个合适的卖点毕竟十分困难，况且还有沉重的税负会包含其中。所以，许多投资大师的投资哲学都是尽可能减少交易的频率。

第二，对一种股票决不支付高于稳固基础价值的价格。

购买市盈率低于市场水平、尚未被公众发现的成长股。一旦增长实现，你将会获得成倍的收益；万一增长未能实现，由于市盈率偏低，损失亦会较小。对于那些市盈率高的股票，市场已认同了它的成长性，过高的价格已完全反映了股民对这只股票的增长预期，如果增长未能实现反而下降了，就会使你陷入破产的境地。

第三，成本平均法则。

投资者可以在相当长的一段时期内，将固定数额的钱以固定的时间之隔（比如每月或每季）购买股票。由于固定数额的钱在股票便宜时能够购买很多，而在股票昂贵的时候就相应地少买了。这样，选择适当的时机卖出，可以实现总收入大于总成本，的确确是赚了钱。这一方法的关键是，在熊市中你要有现金和勇气能像在牛市那样定期地进行投资，无论经济形势多么恶劣，股民普遍是多么悲观，你都必须坚持不懈地实施计划，因为市场也服从牛顿定律：下去的东西必定会上来。

第四，搭建“空中楼阁”，有利可图。

市场上总会流传关于某些公司未来业绩增长的传闻。如果投资者相信它们，并愿意为此搭建股价的“空中楼阁”，那么，购买这些股票将是有利可图的。

心理因素在股票定价过程中很重要。个人投资者也好，机构投资者也好，他们都不是冰冷的计算机，不可能先准确地估量出一只股票的合理市盈率，而后再发出买卖的指令。相反，他们都是有血有肉的人，在决策时都会受到贪婪、冲动、希望、恐惧等种种情感因素的影响，这也是为什么成功的投资者必须兼备高深的理解力和敏锐的洞察力的原因。当然，市场也不是完全主观的，如果一个公司业绩的增长已成定局，那么股票价格肯定将对此作出反应。然而，股票有时也像人一样，其中的一些就是比另一些更具魅力，而且一只股票的市场传闻越是得不到追捧，其股价波动的幅度就越小，价值回归的过程就越慢。成功的关键在于先知先觉，你应当能洞察其他投资者的思路，并在几个月前做好充分的准备。所以，当市场上流传着关于某些公司未来业绩增长的传闻时，你需要问问自己，你持有的股票的市场传闻能否吸引住投资大众？它能否产生梦幻般的蔓延效应？能否让投资者敢于在其上搭建起股价的“空中楼阁”？

第五，退出市场的时候尽量要趁早。

有效市场理论告诫我们，不管你的投资理论有多么明智，它也不可能使你稳获超过一般水准的回报，更何况作为业余投资者的我们在运作时还漏洞百出。财务报告并不总是值得信赖的，而一旦有媒体披露了有关某公司的消息，市场便马上会将其考虑进去，并在股价上得以充分的体现。在挑选个股时，尽管你不断地学习各种投资理论和技巧，然后充满信心地定下自己的投资策略，再小心翼翼地加以实施，到了最后，结局又会怎样呢？

即使结局很好，你连续N年刷新历史增长纪录，但这并不意味着你就是正确的，更并不意味着你掌握了市场的真理。顶级基金投资大师彼得·林奇也许确实很荒谬、很幸运地赢了市场，但是他在市场生涯的最辉煌时退出市场，显示了他的众所不及的人生智慧。从某种程度上讲，只要你不退出市场，交易之路，就是一条必输的路，就像某些人认为人类历史的最终必定是人类文明的彻底毁灭一样。有多少人能够在自己大赢特赢的时候撤出自己的部分资金？急流勇退四个字绝不是说说那么简单的。

事实上，选股的原则在投资股票中是很重要的。伯顿·麦吉尔总结的选股原则对我们

的投资有着非常重要的指导意义。在投资的时候，根据股市行情，把这样的选股原则运用其中，就相当于为我们的投资上了一道保险，也为盲目的投资者指明了方向，可以避免许多投资失误带来的损失。

格雷厄姆：不可不知的价值投资

世界价值投资之父本杰明·格雷厄姆或许并不为很多人所知，巴菲特是格雷厄姆的得意门生，巴菲特是以杰出的投资业绩与显赫的财富而立名于世，其投资理念几乎师承了格雷厄姆的学术精华。格雷厄姆在其1934年的原创性论文《证券分析》中首次提出了价值投资观念，奠定了他的“财务分析之父”的地位。

格雷厄姆晚年曾经在一场演讲中说明他自己的价值投资哲学，我们可以关注一下他所说的重点：“我的声誉——不论是现在或最近被提起的，主要都与‘价值’的概念相关。事实上，我一直希望能以清楚、令人信服的态度说明这样的投资理念，也就是从获利能力与资产负债表这些基本要素着眼，而不去在乎每季获利的变动，也不去管企业所谓的‘主要获利来源’涵盖或不涵盖哪些项目。一言以蔽之，我根本就不想花力气预测未来。”

采用价值投资法的人买股票的时候，就像要买下街角的杂货店一样。一般情况下，采用价值投资法的人以买下整个公司的审慎态度来下单买股票，同时也应该注意到当时股票市场的状况、政治气氛，等等。投资者会询问自己一连串的问题：这家公司的财务状况如何？是不是有许多的负债？交易价格是不是包括了土地与建筑物？未来是不是有稳定、强劲的资金收入？可以有什么样的投资报酬率？业务与业绩成长的潜力如何？

对于上述问题，如果投资者都有满意的答案，而且能以比未来实际价值投资低的价钱买到这家店面，就等于抢到了廉价品，挖到了一个价值投资的标的，这就是所谓的价值投资法。

那么在具体对于一种产品进行投资的时候，我们应该如何能进行有效的价值评估呢？

第一，选择正确的估值模型。准确进行价值评估的第一步是选择正确的估值模型。

第二，选择正确的现金流量定义和贴现率标准。准确进行价值评估的第二步是选择正确的现金流量定义和贴现率标准。

第三，选择正确的公司未来长期现金流量预测方法。

准确进行价值评估的最大困难和挑战是第三个选择，这是因为内在价值主要取决于公司未来的长期现金流，而未来的现金流又取决于公司未来的业务情况，而未来是动态的、不确定的，预测时期越长，越难准确地进行预测。因此说：“价值评估，既是科学，又是艺术。”

在灵活运用价值投资赚取更多的金钱方面，格雷厄姆还给了我们以下的启示：

第一，首先要树立正确的价值概念。俗话说：工欲善其事，必先利其器。投资若要成功，就必须做好充分的功课。20世纪以来，所有伟大的投资大师没有一个是技术图表和凭空臆测来累积他们的财富的。可以说，他们今天的成就，最主要的还是归功于他们在投资前所作的分析研究工作。在持有一家公司的股票之前，他们必然会去了解这家公司的所有运营和财务状况，包括其经营的产业环境、公司潜力，最后再根据评估结果制订出是否要买进股票的可行性企划来。不这样做而盲目投资，其结果无异于掷骰子。一旦把投机引入整个投资交易过程，尽管买进的股票偶尔也能大捞一把，但这种获利只能算是运气，而不能称为价值投资。

当然，采用价值投资法并非在任何时候都是万无一失的，但是有一点是完全可以肯定

的，那就是用这种方法可以防止抢进被高估但潜在投资报酬率不高的股票。

第二，利用价值投资需反向操作。20 世纪 50 年代，巴菲特操作无人问津的股票，且以三四倍本益比的股价大进大出。传奇基金经理人内夫在大众无情地抛售克莱斯勒和花旗银行股票时却大量买进。彼得·林奇则买进所有同行不屑一顾的消费性产品股票，从此使麦哲伦基金的业绩成为传奇。

所以，要想成为一名成功的价值型投资人，就要学会反向操作，不跟在别人后面人云亦云。当然，这种反向操作并非是机械式的逆势而为，为反向而反向。

第三，采用价值投资需要坚持到底。价值投资法则告诫投资人一旦设定了自己的投资方法就要坚持到底，坚守对于经过自己认真研究的投资公司的立场和看法，因为股市中唯一被证明有效的就是只考虑所投资公司的真实表现。所谓的内部消息更多的是庄家制造的烟幕弹，改变不了由公司质地决定的股价的长期走势。

以价值为基础的投资方法的迷人之处就在于：在低于公司真实价值的价位买进股票，不论利率高低、经济盛衰、货币强弱如何，不为一时市场震荡所动摇，坚持自己的信念，那么必定会有惊人的回报。

伯顿·麦吉尔：定位所处生命周期阶段，制订最优投资计划

麦吉尔认为：“投资策略与一个人的生命周期是紧密相连的。面对存钱防老，一个 34 岁的人和一个人 64 岁的人很可能采用不同的金融工具去实现各自的目标，道理是不言自明的。前者刚刚进入赚取收入的巅峰时期，这使他敢于承受高风险带来的任何损失；反观后者，凭借高薪享受生活的日子已为数不多，为了将来的不时之需，他实在不敢再在金钱的使用上有什么闪失了。”

实际上，在决定采取何种投资策略时，应该将它和一个人所处的生命周期结合起来，这是因为，你除投资以外的赚钱能力，以及你的风险承受能力，都与年龄有着千丝万缕的联系。

罗斯是一位 64 岁的老寡妇，她有一幢大小适中的房子，但抵押贷款还没有付清。虽然按揭利息是在前段时期利率较低时定下的，但是对她来说，每月的还款仍是一笔不小的数额。除了政府每月发来的津贴外，她的全部生活来源只有两个：一个是作为受益人，她可以得到一份价值 25 万元的集团保单的收益；另一个则是由她已故的丈夫长年积累下来的价值 5 万元的小盘成长股的投资组合。

由于财务状况很拮据，罗斯承受风险的能力受到了很大的局限。她既不敢奢望自己能长命百岁，也没有充沛的体力再去赚钱，而且还有一笔数额不小的贷款需要偿还。她实在无力弥补投资组合的损失。罗斯所需要的是能带来理想回报的安全投资组合。因此，业绩优良的公司所发行的债券和股息丰厚的股票，以及房地产投资信托单位对她来说都是较为合适的选择，而风险较大的小盘成长型股票（经常不分红派息）无论其价格多么诱人，她都不能为之动心。

玛丽小姐年仅 26 岁，是一位雄心勃勃的单身女性，她刚刚作为斯坦福商学院的研究生毕业，很快又加入了一项培训计划，培训结束后她有望坐上某知名银行信贷部主管的位置。最近，她又继承了祖母留给她的价值 5 万元的地产。因此，她的目标就是想要构造一个颇具规模的投资组合，以便几年后用来支付按揭买房，而且今后的退休储蓄也得指望它。

像玛丽这样的情况，她就可以大胆采用一款适合女强人的激进型投资组合。她未来的

日子还很长,即便在金钱上遇到了挫折,她的高薪也能使她渡过难关。因此她的投资组合在风险—收益的对比关系上肯定是较为倾向风险的一端,小盘成长股对那位年近七旬又无工作的孀居老人罗斯不那么合适,然而,对玛丽而言,倒是一个不错的选择。

25岁左右的年轻人,积极进取,有稳定的收入,风险承受能力较强。到了35岁~45岁之间,人们开始出现中年危机,对没有孩子的事业型夫妇来说,风险承受能力较强,但大多数为孩子高昂学费所困的中年人则逐渐丧失了对风险选择的主动权。而当投资者进入老年时,一方面享受晚年时光,另一方面还要准备支付高昂的医疗费用,因而他们只有很小的甚至几乎没有风险承受能力。

既然每个人的风险承受能力同其年龄有关系,那么 we 应当如何依据自己的年龄制定最优的投资策略呢?

一、青年时期

对20多岁的年轻人来说,一个非常激进的投资组合是值得考虑的。在这个年龄,有足够多的时间越过巅峰,走过谷底;也有足够多的时间打工挣钱。因而,资产组合构成中不仅能加大普通股的比重,而且选股时还可以重仓持有高风险的小盘股和成长股,还可以包括大比例的国外股票。投资国际多元化的一大好处就是可以降低风险。由于国与国之间经济活动的周期并非完全同步,所以,国际多元化的投资组合较之于仅仅立足于本国的投资,会给投资者带来更加稳妥的收入。而且,国际多元化的投资还能使投资者分享世界上其他地区经济高速发展所带来的好处。

年轻人玩高风险投资如果失败,此时仍然承受得起,任何挫折失败也可以从头来过。所以,青年时期是适合利用杠杆投资,玩本小利大金钱游戏的良机。

二、中年时期

在40岁左右,人往往处于人生的高峰,此时投资者子女自立,生活不愁,同时投资经验丰富,是最适合累积财富的时期。这个阶段,投资人应该调整财富结构比例,要注重安全性;增加保险支出以更多的积累财富,保障自己和爱人退休后的生活质量和医疗费支出;投资人可以适当增加房地产投资的比重,实现资本的保值增值,以获取资产的长期增长为主要目标,可以投资于平衡型的开放式基金与升息高峰期的长期国债投资。

50岁的中年人,在投资方面,他们往往更加注重安全性,个人资产的稳定增长是他们追求的投资目标。中高风险投资的比例较年轻人也应有所降低,大致为可投资资产的50%~60%。与此同时,还可以拿出每个月收入的一部分进行定期定投。

三、老年时期

当投资者开始步入老年时,他们应逐步远离风险较大的投资,并开始在投资组合中增加债券和经常派发高额股息的股票(还房地产投资信托)的比重。接近55岁时,投资者就应当开始考虑退休后的生活,相应地,投资组合的构成也应以增加收入为导向。债券比重增加,股票组合日益保守,更多关注投资带来的利息收入,较少关注资产升值。退休以后,投资组合中则主要应包括中期债券(5~10年期)和长期债券(10年期以上)。“持有债券的比重应和投资者的年龄等同”,这是一条为广大投资者所熟悉的经验之谈,然而,为了抵御来势汹汹的通货膨胀,你的投资组合中还是应保持25%的普通股和15%的房地产权益,它们可以确保你的投资组合在通胀来临时仍然具有保值增值能力。

综上所述,我们可以看出每个人的风险承受能力是同他的年龄紧密相关的。因此,在考虑到进行投资选择的时候,你需要量体裁衣,对照自己的年龄阶段和风险承受能力的具体情况来制定最适合自己的投资计划。

迈克尔·沙伊莫：用成本摊平法买更便宜的股票

近年来，国内外的投资者都热衷于成本摊平的投资方法。国际证券市场的大师迈克尔·沙伊莫同样推崇该方法，因为它不仅提供了小额投资人参与金融市场的机会，同时也因为采取分批进场策略，降低了平均成本，不但可长期积累财富，也适合在套牢之后用做反败为胜的利基。

一、什么是成本摊平法

所谓成本摊平法，是指购买每股平均成本低于平均股价的股票的方法。当股价较低时，买进大量的股票；在股价较高时，少买股票。

如，一个投资者要累积一些思科系统公司股票仓位。在适当的研究后，该投资者计划按季度购买，每次投资 2000 美元。

第一次购买 2000 美元，将买到 13.71 美元（145 股），第二次买到 17.5 美元（114 股），第三次买到 20.42 美元（97 股），第四次买到 24 美元（83 股）。总共 439 股，花了 8000 美元。每股平均成本为 18.22 美元，第三次和第四次购买的当时就获利了。

成本拉平法是个不错的买股办法，就一个投资者可以支付的美元数额而言，为一个投资组合设立一个有规律的、长期投资计划的原则（例如，每月或每季度投资 100 美元或 1000 美元）。定期的投资替代了试图预测股价何时走低、何时走高。

有规律地进行相同数额的投资，比如每月 1000 美元，该投资者在股价走低时，买更多股票；在股价走高时，少买股票。该策略就形成了一个具有平均成本的投资组合。显然，低价位购买的股票将比高价位购买的股票表现更好，由于采用摊平成本法，你就在低价时买入了更多的“绩优股”。

成本摊平法使投资者有效和自动地在高价时少买，在低价时多买。但这是长期投资者使用的一种方法，对于短期投资者没有用。

该策略也是多变的，尽管它可能在共同基金中更有效，但实际上可用于任何投资组合。由于基金的单位可以被拆细，从而允许一位投资者购买特定数量的美元的股份，而非一定数量的股份。

拉低成本价的办法还使人们遵循一条主要的投资原则——给你自己付钱。别觉得自己没有足够的钱投资，就不投资。再说一次，共同基金具备有利条件，投资者可以每月投入 50 美元！

二、成本摊平法实战策略

摊平的基本方法是把自己的资金分成数笔逐次投入。按具体情况可分为以下几种策略：

第一，逐次等额摊平。

即“平均成本”策略。采用这种策略购买股票，基本思想是，使购买股票所花费的平均成本低于股票的平均市场价格。当股票价格较高时，能买进的股票数就少；反之，能买进的股票数就多。只要每月的投资额一定，全年内每股的平均成本就会低于股票市场价格。

第二，下档倍数摊平。

前种方式相同之处也是逢股价下跌时分次购进，不同之处在于采用加倍投资购进，即后一次购进的股票数量是前一次购进数量的加倍。仍用前例，第一次购买 20 元一股 20 股后，第二次以 16 元一股购进 50 股，投资金额 800 元为第一次投资额 400 元的 2 倍，平均成本 17 元，这就是两次加倍购进摊平。此时，如股价回升超过 17 元，便可获利。

第三，下档等额摊平。

即“买平均低”策略。投资者手中的股票在高价区买进后被下跌风“套牢”，使得手中持股蚀本，这时持股者在股价再跌落一段时间后，再买进。一般情况下，可以实行“三分法”，即把投资平均分成三等份，分三次购买一再下跌的股票，使购股平均成本降低。如手中有1200元资金，分成三等份，第一次以20元一股购进20股，平均成本20元；此后股价下跌到16元，再用400元购进25股，平均成本为17.7元；第三次当股价跌至10元一股时，再按同量资金购进40股。此时，手中85股股票的平均成本为14元左右。整个购买过程遇有三个价位，即20元、16元和10元，而平均成本已逐次由20元降至17元、14元。因此，只要该股票价格回升到14元，便可保本，回升到14元以上就可获利。

第四，上档等额摊平。

买“平均高”策略。这是股票长期投资者分阶段购入股票，而不是一次性将全部资本投入股票市场的一种股票购买方法。这种方法的基本原理是，股票投资者在股票某一价格状况下购买一部分股票，然后等待股票价格上升一个段次后，买进第二部分。以此类推，再购买第三、第四部分。

例如某股民估计某种股票的价格有可能上升到45元，该股民首先在40元的价格下用1/4的资本买进第一部分，在40.6~41元的价格下也用1/4的资本买进第二部分，在41.5~42.5元时，再用1/4的资本买进第三部分，在42.7~43元时买进第四部分。当股票价格上升到44元时，便可分批抛售手中股票，而获取利润。

成本摊平法建议投资者首先对股票、基金等进行详细的分析，并密切注意市场的价格走势，然后在某一价位买进一定数量的股票、基金。初步建仓完成后，投资者仍需关注市场的变化，并分析自己事先对市场的分析是否符合市场的实际情况。如果发现自己买进一定量的股票、基金后，发现其价格下跌，这说明投资者当初对价格走势分析有误，这时投资者可以用余下的资金继续购买同一只股票、基金，价格越低，他们应买得越多。这样做不仅能逐渐降低自己的持仓成本，而且在市场价格反弹时，他们能迅速赢利。

华尔街的股市大师彼得·林奇：做少而精的投资

股市上似乎没有什么规律可循，但是有人却能找到其中的投资秘诀，成为股市上叱咤风云的人物。到底这其中有着怎样的秘诀？

彼得·林奇被誉为华尔街股票市场上的“选股天才”，他在长期的投资生涯中，将自己经营管理的公司的股票价格提高了20多倍。将其投资股票的宝贵经验归结到一起就是：重在调研，集中投资。

他认为任何消息都不足以取信——“不要轻信经纪人公司的推荐，甚至连你最信任的金融通讯杂志上最新推出的‘至少不会损失’的建议也别接受，请只相信自己的研究。”了解了你所要投资的公司方方面面后，你便在股市投资中占据了主动的地位。

另外，对于拥有的股票的数量，他认为集中持有4~10种股票就很合适了。不过，这并不是定式，拥有多少种股票主要还是取决于你的资产情况、投资目标和股市的情况。

他始终强调买卖股票不是投机，不是靠侥幸和偶然的运气，而是靠扎实的调研。所以，他十分看重投资者对股市的调研情况。

从彼得·林奇的经历中，我们可以看到他运用了集中投资和实战调研两大投资方法。可以说这是他成功的秘方，也可以称得上是投资股票的钻石法则。

身为一个股民，你可曾尝试过集中投资？也许你觉得那太冒风险，还是分散投资比较安全。可是人的精力是有限的，如果买了众多的股票，你是否有时间对它们进行一一分析？

到现在为止，你能记得几种股票的名称？能对哪几种股票了如指掌？

注意力被多个目标牵扯，反倒失去了投资的意义。与其这样，还不如集中力量做几个大的投资项目。这就是集中投资，它让你把钱集中在几个股票上，让你的钱以更快的速度增长。当然，并不是每个人都有胆量进行集中投资的，只有有魄力、有胆识的人才可以。

那么，如何进行集中投资呢？

首先，你要寻找到能够在市场中长期收益较高的股票。当然，这需要你的科学分析和对股市的长期考察。然后将你手里的资金按照不同比例购买。这样做的原因是，集中投资更容易得到较高的回报。这是一种极为简单有效的策略。不过，集中投资的风险也比较集中，一旦亏损，损失巨大。

其次，要知道你所投资的股票应有几种。根据众多投资大师的建议，认为买5~10只股票比较合适。若少于这个数字则可能太过集中，不利于分散风险，而超过这个数字，就不能算是集中投资了。何况，真正杰出的公司比较少，你没必要为一些普通股浪费心力。只有最好的股票才值得你购买，若单是买普通股，多了反而不好。

关于集中投资，英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯曾发表过精辟的见解，他说：“那种通过撒大网来降低投资风险的想法是错误的，因为你对这些公司知之甚少，更别说有特别的信心了……我们每个人的知识和经验都是有限的，就我本人而言，在某一个特定的时间段里，能够有信心投资的企业也不过两三家。”他的这种看法提示我们，个人知识与精力有限，在这个框架之内，你能真正了解的股票数目很少，而那些你不了解的股票，是不适合去投资的。

凯恩斯的这种投资哲学，影响了很多，如巴菲特、彼得·林奇，等等，他们都对“少而精”的选股策略非常欣赏。巴菲特就曾经说过：“如果你是一位学有专长的投资者，能够了解企业的经济情况，并能够发现5~10家具有长期竞争优势的价格合理的公司，那么传统的分散投资对你来说毫无意义，那样做反而会损害你的投资成果并增加投资风险。”

投资大师们都在身体力行，在投资中实践集中投资策略。对此，彼得·林奇曾说过一句很风趣的话：“你不必亲吻所有的女孩。”意思是选择股票应当少而精。

跟罗斯柴尔德家族学习敛财的秘密武器

在生活中，信息是一个非常重要的概念，它对人们的财富有着深刻的意义，在金融领域的作用日渐突出。千百年来，人们从来没有像现在这样重视信息的作用，因为信息会对每个人人生的变化起到不可思议的作用。

罗斯柴尔德家族是欧洲乃至世界久负盛名的金融家族。他们的财富据说有万亿美元，但从来没有人知道其具体数字。他们在商场上几乎是百战百胜，究其原因，就是因为他们拥有着最强大的敛财工具——遍布西欧各国的情报网。这个网络使这个家族很轻易就能获得商业信息，那些具有重大价值的信息，能够在第一时间内传到罗斯柴尔德家族人的手里。

对于这点，罗斯柴尔德家族是引以为豪的，因为他们相信世界上没有哪个家族能有这么庞大并迅速的情报网了。他们一直坚信——信息在聚敛财富的过程中至关重要！

早在19世纪初的时候，他们对这一观念就有了最深刻的体验。

当时，拿破仑正带领着法国军队和欧洲联军苦苦作战，战局变化不定，谁胜谁负，一时难以判断。后来，联军统帅、英国的惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，可惜一开始打得非常糟糕。为此，欧洲证券市场上的英国股票疲软得很。

这时，在伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了能了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来

到法国打听战况。结果形势发生逆转，法军战败。而这时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦一得知这个确切消息，马上动身，赶在政府急件传递员之前几个小时回到伦敦，将信息通报给家族成员。

于是，罗斯柴尔德家族靠信息的便利，立刻占领了先机。他们动用了大笔资金，趁英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，政府公布消息，股价直线上升，转眼之间罗斯柴尔德家族的财富就多出了一大笔。

由此可见，“知识就是力量，信息就是财富”！这已经不仅仅是现代人常常挂在嘴边的口号了，它确实与实践当中有着重要的影响作用。在进行一项投资的过程当中，有了信息，你就拥有了更便捷的致富途径，就有了更多的竞争机会，就有了更多的成功胜算。哪怕只是一条信息，都可能在商业争斗、事业拓展、经济管理上产生巨大的作用。这些都说明了：掌握足够的信息对于金融理财是有很大大好处的。那么我们应该怎样获得信息？

大街上，各式各样的报纸铺天盖地；电视里，也时时夹杂着种类繁多的广告和丰富多彩的节目；网络上，到处都是金融方面的网站和报道；股市中，大盘上的数字显示着最直观的变动……这些都是信息的来源。在这个到处都充斥着信息的社会，你想要获得信息并不难。当然，要让信息转变成财富，你还要知道自己需要什么样的信息。

若想要投资股市，你就应当十分关注有关股市的有名网站和报纸的内容；要投资债券，就要密切跟踪债券市场的情况变动，等等。

总体来说，主要是要获得如下信息：

1. 相关投资项目的整体市场情况。
2. 自己想要投资的项目的情况。
3. 报纸、网站，以及电视上对该投资项目的最新消息。
4. 成功人士的经验以及建议。
5. 别人投资失败的教训以及自己如何防范。
6. 时刻关注自己投资的时机。

总之，你要开发自己的各种感官，用明亮的眼睛去看，用敏锐的耳朵去听，聚集各种有用的信息，然后再将其提炼总结，为自己所用。只有这样，你才能不仅仅成为信息的收集器，更成为一个财富的转化器。

你是否看到别人能炒股发财，而自己却还在温饱线上挣扎，心里不免困惑：平时都一样的人，为什么就会有不一样的生活？很简单，你没有足够的信息，你缺乏有用的信息。你可以问问自己，你每天留出吸收最新金融理财消息的时间了吗？你每天留出处理这些经济信息的时间了吗？如果你的回答是没有，那你就在信息素质上落后别人一大截了，更何况财富上的差距？

菲利普·费舍：成长股投资策略之父

菲利普·费舍从斯坦福商业管理学院毕业后，就在旧金山的安格鲁伦敦—巴黎国民银行找到了一个分析员的工作。在不到两年的时间里，他就成为银行统计部门的负责人。在这一职位上，他见证了1929年股市的崩溃。之后，他曾一度做过经纪人但无所建树。他决定开办自己的投资顾问公司。1931年3月1日，菲利普·费舍的公司开始营业。

20世纪30年代初期，正值股市和经济萧条之际，在这个时候开设投资顾问公司似乎不太明智。然而，菲利普·费舍惊奇地发现他具有两个有利条件。第一，在股市猛跌后还有钱的投资者，可能对他现在的经纪人不满意；第二，大萧条中，商人大都有足够的时间坐

下来和菲利普·费舍交谈。

在斯坦福念书的时候，有一门商业课要求学生和教授定期去访问旧金山地区的公司。教授和公司经理们进行一系列有关他们公司的讨论。在开车回斯坦福的途中，菲利普·费舍和他的教授就他们所访问的公司和经理们讨论一路。菲利普·费舍回忆说：“每周的这个时间都进行这种训练。”

从这些经历中，菲利普·费舍逐渐相信，用下列办法可以获得超额利润：1. 向那些收入潜力高于平均值的公司投资，2. 投资那些管理能力极强的公司。为了分辨出这类公司，菲利普·费舍设计了一套点子系统，这套系统能根据公司业务和管理特点区分公司。

大多数投资者不愿意花费时间和精力去了解一家公司，而菲利普·费舍却认为这是必需的。菲利普·费舍认为，减少持股公司的数量比撒网式投资更好，既减少工作量，又省精力。他总是说，他宁可持有几家杰出公司的股票，也不愿意持有一大堆成绩平平的公司的股票。一般来说，他的投资组合包括不到 10 家公司，其中的 3~4 家占了他整个证券组合总额的 75%。

菲利普·费舍认为，投资者要想成功，只需要做好几件事。其中一件就是只投资你能力范围内的公司。菲利普·费舍说，他早期的错误就在于把自己的技巧估计得过高，超过了自己经历所允许的范围，向完全不同的行业投资。

还有，所投资的公司必须拥有“足够的产品或服务市场潜力，以在至少几年内保持适度增长”。菲利普·费舍并不是非常关注公司的销售额是否持续增长。他判断公司是否成功是根据公司几年的情况进行的。他注意到，公司在商业周期中的变化会导致销售和收入上的变化。但是，他认为，有两种类型的公司在未来几十年中都会保持高于平均水平的增长，这两种公司是：“幸运且能干的”公司、“能干所以幸运的”公司。

投资者要正确分析一家公司要对这个公司的会计账目有所了解。可分三个步骤进行：

1. 从现有企业资料中对企业进行初步了解，包括年度和中期报表，最新的招股说明书，代理人材料以及报送证券交易委员会的补充数据。通过这些材料，你有多少钱投资在研究和项目上，这些项目对于公司来说意味着什么，管理者的背景和薪金水准，以及边际利润的走势。

2. 从商业信息中得到其他信息。小道消息有时候也是极为有用的，投资者不应当轻易略去任何关于所要投资的企业消息，有时候，从非专业的投资者那里，你可能会得到一些极为重要的消息。你可以从公司以外的其他来源收集到比一个公司实际情况更多的信息。另外，你还需对即将去会见的公司领导事先作一个评估，这样将有助于你更客观地了解对方的性格。

3. 去公司拜访管理者。菲利普·费舍认为，投资者通过拜访管理者，至少能得到 3 个方面的信息：公司确定的商业策略，这些策略是否执行到位，管理者自身的素质。

一般说来，拜访管理者决不会让你一无所获，对那些老练而能干的人而言，拜访管理者的举动一定会让他们对管理者有一个真实的印象。你可以借此来判断管理者的品质与能力，诸如他们是否诚实，是否真有能力，是否将自己的全部才干奉献给了企业，以及他们能否在形势发生变化时，为坚持既定方针或撤销计划而作出艰难的决定。

短期投资可能是投资人常犯下的错误之一。投资一家杰出企业的股票并长期持有它，能使你赚大钱。

此外，在投资市场这样一个极为复杂的环境里，所有人都应该擦亮眼睛，不要被表面现象所迷惑。因为在股票市场上，人们的情绪与看法很容易互相传染，他们热衷于互通消息，制造同感，并认为拥有相同看法的人越多，这种看法就越是正确。

事实上,市场的熊市一般是在形势好的时候开始的,因为那时候人人都很乐观。而市场的底部一般会在形势最坏的时候到来,因为那时候人人都很绝望。这时,大多数投资者对即将到来的绝佳时机也变得麻木,甚至充满了怀疑,并最终没有把握住这次大好时机。

所以,作为投资者,不要去理会那些关于经济状况的报道,在大多数人高奏凯歌的时候,你应该选择持币观望,并一直等到全面不景气的到来,那时你便可能用比原来少一半的钱来购买那些合适的股票。

李嘉诚：稳中求进，进中求稳

做人做事,都要求一步一个脚印,稳扎稳打,不打没有准备的仗,但也要抢占先机,勇为人先。《孙子兵法》云“庙算第一”,算在人先才能被誉为独具慧眼,走在人先方可在商场上游刃有余。

在李嘉诚30岁这年,塑胶花为他赚得了人生的第一桶金,他也赢得了“塑胶花大王”的美誉。

一家销售网络遍布美国、加拿大的北美最大的生活用品贸易公司有意来香港考察,李嘉诚得到这个消息,当即下决心一定要抓住这个进入北美市场的机会。但他知道,凭着自己工厂现有的规模,不可能让这么大的经销商满意。于是他决定,在外商到来之前,也就是在一个星期之内,把塑胶花的生产规模扩大到令外商满意的程度。如果李嘉诚不扩大生产规模,他进入北美市场的机会就是零;如果他扩建生产规模,那么他就有50%的机会。但是,李嘉诚为了这50%的机会,一向追求稳健的他,只有尽全力一拼了。当然,这是 he 看准了的东西,肯定会果断地去做。

一个星期内,要租到1万平方英尺的厂房,把旧的厂房退掉,把原来的机器设备搬到新的厂房里,还有新设备的购买、安装、调试,招聘新的工人并且培训上岗,保证一切事物在一周后正常运转,这是一般人想都不敢想的事,但李嘉诚和他的伙伴们没想那么多,只是忘我地工作。为了完成这件事情,他和全体员工一起,没日没夜地辛苦奋战了六个昼夜,每天最多睡三四个小时,但是大家都无怨无悔。在如此巨大的工程面前,李嘉诚忙而不乱,指挥若定。

当外商抵达香港机场的时候,他们把最后一台机器刚刚调试完毕。这外商看完李嘉诚的工厂和产品陈列室以后,感到很吃惊,他认为李嘉诚的工厂完全可以和欧美同类的大厂家相媲美。而且李嘉诚的产品物美价廉,外商马上决定和他签订合同。这让他每年拿到北美洲数百万美元的合同,也让他成为加拿大帝国商业银行的合作伙伴,这为他进军海外架起了一道桥梁。庞大的塑胶花市场,为李嘉诚带来了难以计数的利润,而长江实业以及李嘉诚本人也得到了广泛的关注。“长江”成了世界上最大的塑胶花制造基地,李嘉诚则被誉为“塑胶花大王”。

从这件事可以看出,永远循规蹈矩,无大起大落的人不可能成为一位赫赫有名的富商。风险越大,收益越大,不过,冒险却不能盲目,要组织严密,不打无准备、无把握之仗。而且在困难与压力落在肩头的关键时刻,千万要谨记“少安毋躁,方能成事”。一切都要定心、定力;尽心、尽力。成大事者除了稳重,还要有一飞冲天的勇气,没有这股勇气,任何人都无法打开成功的局面,商人也是这样。

20世纪70年代,地铁工程是香港开埠以来最浩大的公共工程。整个工程计划8年完成,需耗资205亿港元。中环站和金钟站是地铁最重要、客流量最大的车站,上盖将建成

地铁全线赢利最丰厚的物业。地产商莫不“垂涎欲滴”。李嘉诚涉足地产业已有二十年，盖了不少建筑，积累了不少经验，他觉得进军港岛中区是改变形象的难得机会。

李嘉诚通过各种渠道获悉，香港政府工务局将中区邮政总局原址用作中环、金钟两地铁车站上盖。另外加上九龙湾车厂地皮估价，两者合计约 6 亿港元。香港政府将以估价的原价批给地铁公司，由地铁公司发展地产，弥补地铁兴建经费的不足。地铁公司为购得中区邮政总局原址地皮，曾与香港政府多次商谈。地铁公司的意向是：用部分现金、部分地铁股票支付购地款。香港政府坚持要全部用现金支付。李嘉诚首先明确这一点，竞投车站上盖发展权，必须以现金支付为条件。地铁公司与香港政府在购地支付问题上产生分歧，说明地铁公司现金严重匮乏。地铁公司以高息贷款支付购地款，现在急需现金回流以偿还贷款，并指望获得更大的赢利。李嘉诚在投标书上，提出将两个地盘设计成一流商业综合大厦的发展计划。

李嘉诚的“克敌”法是：首先，满足地铁公司急需现金的需求，由长江实业公司一方提供现金做建筑费；其次，商厦建成后全部出售，利益由地铁公司与长江实业分享，并打破对半开的惯例，地铁公司占 51%，长江实业占 49%。这对长江来说，是一笔沉重的现金负担。李嘉诚决定破釜沉舟，在准备充分的前提下，冒一次险。1976 年冬，长实通过发行新股，集资 1.1 亿港元，大通银行应允长实随时取得 2 亿港元的贷款，再加上年赢利储备，李嘉诚可调动的现金约 4 亿港元。1977 年 4 月 4 日，地铁公司董事局主席唐信与李嘉诚首先签订“中环站上盖发展物业协议”，“金钟站上盖协议”，则于日后签订。舆论界称这是“长江实业发展史上的里程碑”，地产新秀李嘉诚“一鸣惊人，一飞冲天”。

李嘉诚成功竞标地铁工程，源于他非凡的魄力，加上些许冒险精神。但是，在这场历史性的大战中，还包括以下三个成功秘诀：

1. 沉着冷静，低调处理，以麻痹对手的警觉，达到出其不意的效果。一方面故意示弱，另一方面却积极争取周密策划，这正是其谨慎周密处事风格的体现。

2. 知己知彼，吃透置地公司和地铁公司两方。了解地铁公司的暂时困难，瞄准地铁公司的迫切需求，量体裁衣地打造最优方案，投地铁公司所好，一举中标。

3. 此战的主要目的是通过牵动全香港地产界甚至全香港市民关注的地王大战，改变形象，树立声威。因此并没过多地计较眼前利益，否则以长江实业的实力难以中标。

正是因为李嘉诚用战略家的眼光高瞻远瞩，不计较一时的得失。但对于看准的机会和目标，则全力以赴。同时踏踏实实，做好一切准备工作，了解实情、分析问题、解决方案都周密部署，稳中求进、进中求稳是他的制胜法宝。

林园：一个 8000 元到 4 亿的传奇

说起中国股市，很多人有一种印象：股市代有才人出，各领风骚没两年。很多风光一时的炒股高手，要么销声匿迹，要么金盆洗手。不过，股市还是出现了这样一位股神，他从 8000 元入市，仅花了 18 年时间，到 2008 年年初已有 4 个亿的身价。就是这个丝毫也不起眼的人，真实地创造了沪深股市的奇迹。他就是林园。

对于林园来说，没有熊市和牛市之分。他买的股票熊市好，牛市也好。在股市这么多年，没有一次赔钱，都是赚钱的。

他的经历很简单。45 岁的林园，在进入股市之前，对股票一无所知。1989 年，林园全家人共同筹集了 8000 元，进入股市。林园分别买入了 30 股深圳发展银行的股票，他以 88.45 元买入深圳发展股票，之后反复操作，短短几个月赢利 12 万元。

到2007年底，林园的这些投资所带给他的财富，已经不止4亿元了。那么，林园是靠什么投资理念挣钱的呢？

一、复合增长率创造奇迹

对林园来说，股市始终是吸引力最大的地方。尽管他现在也有一部分资金做房地产投资，但是从来没有想过把房地产生意扩展得更大，“因为只有在证券市场上，才可能做得无限大”。

他认为，在股市上投资，确定性是第一位的。投资人反复寻找的，就是最有确定性的投资机会。“要确定每一笔投资都是对的。”林园认为，这就是自己的制胜宝典：“我所参与的股票，没有一只不是亏钱的，可以看我的交割单，肯定每一笔都是赚钱的。”

他认为，在股市上要追求稳定的复合增长率。他算了一笔奇妙的账：假设一个股民最初投入1.5万元，只要保证每年有20%的增长，40年后，这人就将成为亿万富翁。

二、要选持续赢利的企业

如何选股呢？林园拿出了自己的择股思路。

注重上市公司的财务指标。投资人需要关注的包括：每股年赢利至少应该在0.2~0.3元以上。每股净资产需要关注，但并不一定很在乎。公司市盈率水平不要超过25倍。企业现金流充裕，企业毛利率至少应在18%以上。

投资人要选择能持续赢利的公司。选择知名品牌，选老字号公司；选没有竞争对手的公司，如机场、港口、高速公路等；从企业的投入产出比来看，投入一定，而产出很大、甚至产出无限的公司最理想。而对于企业要随着市场的扩大不断追加投资的公司，他认为缺乏吸引力。

三、选择介入的时机

不问现时股指是多少，不进行大盘走势预测，只注重选股因素，这是林园一直强调的基本投资理念之一。然而，究竟何时是介入企业的最佳时机？林园则以自身的投资经历作解。

2003年，他几乎是满仓买入3只股票：贵州茅台、五粮液、云南白药，其基本思路就是选择在知名品牌被低估的时候买入。当时市场的平均市盈率在40倍以上，而这3只股票的市盈率都只有20倍左右，在国际上这样的公司市盈率一般都在50倍左右。实际上，像五粮液，他以8元多买进，很快股价就涨了一倍。

2005年4月，他拆借了1.5亿元买入招行转债。为什么会选择在此时介入招行呢？林园进行了详细解释。他一直认为，招行是一个好公司，一直想买，但是对于招行的赢利模式看不清楚。他花了相当多的时间把招行在全国各地的分行及主要客户了解了一遍，仍然认为，这是他所投资的股票中确定性最差、风险最大的一只。他买入时的平均价为102.5元，直到招行股改前，转债价格仍然是102元左右。但是股改后，转债一下让他赚了30%。

四、规避风险

林园是这样看待风险的：“你赚钱不赚钱是否确定？这种确定性非常重要。不确定，如果你投资是不确定的，我认为就是一个赌博，就不能干。我投资一定是我自己算账算到的，算不到我就不干了，把风险留给别人。投资首先要考虑到风险，首先要考虑到它的底部在什么地方，我的风险是能够预测到的，这样才行。这是一个大的原则，不能有失误。”

A股上市公司有1000多家，林园所研究的公司，到目前为止也就不超过25家。林园在投资一个公司之前，最少要跟踪三年。然后会少量的买入。然后再继续跟踪，觉得没有问题，才会大量地买入。然后再跟踪。林园就是通过这样的方法应对股市中的风险的，这使他的投资可以稳如泰山般地长久立于不败之地。

“炒股一直赚钱，所以热爱股市。”当别人问他如何才能坚持炒股 17 年时，林园回答说，“17 年来，每一笔投资最终都赚钱。目前的投资基本原则是，买入股票后 12 个月内不亏钱，3 年内市值翻番。”

杨百万：理念比操作更有价值

操作的理念比寻找操作技巧更有价值，因为对于系统来说，成功交易中关键因素（比重关系）是：自我控制占 60%，资金管理占 30%，系统开发占 10%。对与许多成功的投资者来说，控制自己的资金是最重要的，它是决定你投资成功与否的关键。

杨百万，真名杨怀定，中国第一批散户股民，原上海铁合金厂职工，因在 1988 年从事被市场忽略的国库券买卖赚取其人生第一桶金而成名。他从 2000 元起步，在人们渴望成为万元户时，他已是百万富翁。“股海”沉浮十八载，多少股民欣然而来，黯然而去，而杨怀定却始终“屹立不倒”，被股民们尊称为“杨百万”、“炒股大王”和“不倒翁”。

可见，杨百万的投资理念在实战的操作过程中是非常具有指导意义的，他在多年的投资过程中一直遵循着一些不变的原则，这些原则对与大多数的投资者也具有指导意义。

一、理念比操作更有价值

杨百万的工作室在上海北边的一个住宅小区内。两室一厅的房子里，摆放着十几台电脑，学员们三三两两看着上面的行情并讨论着。杨百万坐在里间，桌上有四台电脑，显示着不同股票的行情。房间都没有门，他在里面一发话，大伙全都能听见。

“我每年带 40 名学员，头一个月，我不让他们操作，只让他们看，让他们感受，看看究竟什么是股市。有些股民一来就急，尤其那些已经亏了、套了的，恨不得我马上帮他赚钱。所以，我跟学员们都签合同，上面写清楚，你们是来跟我学习的，而不是请我来炒股的。我要让他们明白，理念比操作更有价值。炒股，重在掌握精髓，不能在乎一时盈亏。”

杨百万说：“我经历过 4 个牛市、4 个熊市，‘股市有风险，入市需谨慎’，这样的话我们 18 年前就听过，可现在，大家好像都忘了这句话，以为股市就是印钞机。要知道，股市的风险最终还是要自己担的，必须学会怎样去赢。”

“什么样的理念会赢？”杨百万说，“一句话：‘不做死多头，不做死空头，要做坚定的滑头！’”

二、抑制自己的贪欲

十几年来，杨百万见过几百个输得精光的人。有一个与他一起炒股的人，当初也是几千元起家，几年就赚到了 3500 万元。杨百万劝他：“好了，赚不少啦，拿出 500 万买套别墅，再存 500 万元备用，留 2500 万元在股市里滚也不错了。”可是，那人不听，不仅不取出来，还借了 3000 万投进去，心想滚一个多月就可以上亿了。结果，股指一下从 500 多点跌到 300 点，一半没了，到现在，这个人也没买上房子，还欠着一屁股债。

对许多投资者来说，无论赚多少钱都嫌赚得太少，贪婪成了成功投资的杀手。不论从长期实际经验看，还是从极小的机会看，谁都无法以最高价卖出，因此，不要使贪婪成为努力的挫折，投资中应时刻保持“知足常乐”的心态。

“炒股还需要宽广的心胸，”杨百万说，“有的人虽然抛了，可是，当这只股票再涨上去时，他又开始后悔，抱怨抛早了，虽然赚了，也不快乐。如果大家调整一下心态，把该赚的赚了，也别赚全部，留点机会给他人，这样心情就快乐了。只要快乐，事情就能做得长了。”

常常有人问杨百万：“该买哪只股票？”杨百万说：“我最害怕人家问这个问题，股市瞬

息万变，击鼓传花，传到你是涨是跌很难说，谁又能给你一个承诺？所以，我只能传授我进出股票的体验。”

杨百万说，这么多年他能不倒，重要的一点是信奉落袋为安，赢了钱就从股市抽出来，而不是全投进去，这需要自己抑制自己的贪欲。他对学员说，比方说你的股票由3万变成6万，就要把那3万赚了的取出来，这样就不至于丢本。

杨百万将它的炒股心经总结为以下六点：

第一，投资操作理念先行。

第二，炒股是六分心态十三分技巧十一分运气。

第三，以投资的眼光买，以投机的观念卖。

第四，证券市场上，法无禁止就能干！

第五，从来不买ST股票，除非重组注资了。

第六，要抑制自己的贪欲。

对于投资者来说，保持着一种成功的习惯是一直处于优势地位的重要因素，因此作为渴望成为成功投资者的我们，学习这些成功人士的习惯，吸取他们成功的经验和教训将对我们日后的投资大有帮助。

李书福：用敏锐的眼光抓住流星般的灵感

流星划过夜空，用尽所有的光和热，给行人在瞬间照亮了前进的道路，自己却悄然地离开了。但是只有那些最具慧眼和最勇敢的人，才能在那一瞬间看清黑夜里的道路，并且不顾一切地沿着那条道路走过去。流星照亮的，只是一小段路，夜幕如此深沉，完全无法判断前方会有什么。对于前进的人来说，如果他经历的还是失败，那么最好的结果是他变成一颗更亮的流星，在燃尽了自己以后，为后人照亮更远的路。

1984年，唐锦生带着他的研究成果——复合材料车身制造技术来到深圳市中华汽车制造公司。在克服了众多想象不到的困难之后，他终于在世界上首先成功研制了车身全部用复合材料制造的中华牌轿车。1986年，他因此担任了中华汽车制造公司的总经理。同年，他荣获中国第一届“全国十大杰出青年”的称号。1987年，应美国通用汽车公司的邀请，唐锦生到美国底特律向全世界1000多名科学家宣讲他的汽车研究成果。他以令人信服的物理公式，首先提出了复合材料“淬火”理论，并因此于1989年5月获得美国纽约第十三届世界发明银奖。

1995年，首批卖给华汽出租公司的400辆中华汽车，质量却不尽如人意。唐锦生也因为国家强制政策致使中华汽车在北京停牌而黯然退场，不知所终，成了中国汽车史上昙花一现的英雄，成为流星般照亮后人道路的领航者。不过可能连唐锦生自己也不知道，早在1989年，他的一辆中华牌汽车卖给了一个闯荡深圳的台州小老板，这个人就是26岁的李书福。它像一根火柴一样点亮了他年轻的心。

买过汽车的人都能体会1989年李书福对自己第一辆汽车的感觉。这位年轻的老板把这辆车从深圳一直开回台州。李书福曾说，从买了第一辆车以后，就想造汽车了。

摩托车是李书福在进入汽车行业之前生产的最后一种产品。他在摩托车行业中一改在冰箱、装潢材料等行业中快进快出的手法，从1993年进入这个行业开始，整整在其中停留了6年之久。摩托车给李书福带来了巨大的利润，这一次，李书福没有因为许可证问题而放弃摩托车的生产。经历了冰箱定位的痛苦和海南炒房产的失败，下海已经10年的李书福开始知道进退。

20世纪90年代,由于市场竞争的激烈程度已经快速加剧,政府也开始对国企的产权制度进行改革,相当一批在竞争中处于不利位置的国企被迫寻找自己的出路。在民营企业极其发达的浙江,已经出现了不少民营企业、股份制企业收购国企的事例,在全国范围内引起关注的就有娃哈哈收购杭州罐头厂的案例,而悄悄进行的收购显然更多。到2000年,浙江因为经济增长速度而在全中国闻名的时候,人们突然发现,这个土地资源小省的一个显著特点是国企的成分居然那么少。

李书福的性格注定要让他走得更远。他的性格正好应了那句话:“只有偏执狂才能生存。”在早期的创业经历中,偏执的性格屡次使他与退缩绝缘。在逐渐做大的过程中,他有无数次机会可以放弃,但他却一次又一次地选择在竞争越来越激烈的市场中继续冒险,从一个完全陌生的产业里掘取机会。

李书福经过15年的磨炼,在进入摩托车领域之后已经成了一个有钱人。不过他好像一点也没有退出舞台的意思。如果说汽车业像一个被聚光灯笼罩的舞台的话,1996年,李书福在与嘉陵公司合资建立自己的摩托车品牌“嘉吉”时,就像一个买到了门票可以进入剧院的观众。这个在中国汽车舞台上的新演员如何进行他后来的演出,我们拭目以待。不过在这里,我们看到除了天生执拗的性格让他做出直接冲上台的举动之外,15年的经历,李书福已经积累了好几手绝活,使他最终获得了在汽车这个难度不小的舞台上表演的机会。

毫无疑问,15年的创业使李书福成了一个有钱人,但这些钱显然不足以让他买到所有造汽车所需的要素。2005年,政府为汽车业设立的投资门槛为20亿,而李书福在进入汽车业的1997年,其财富累积大约在1亿左右,到2005年,李书福的个人财富才刚过19.2亿。而他要做汽车这样一个举动,哪怕是在国外,也无法得到银行的支持。

但有一点是李书福十五年的经历中最重要,那就是他知道自己只能做实业。这是他在海南用损失数千万元的财产换来的惨痛经历。海南那一场房地产风潮,除了产生了一大批房产巨头之外,还为中国意外地塑造了一个坚定的实业家。

李书福有许多从无到有的实业经历,他造冰箱可以畅销,造建材可以畅销,造摩托也可以畅销,这并非用勇气和自信就可以解释。前人流星般的启迪擦出他灵感的火花,但是真正成就他汽车梦想的,是他抓住灵感的能力。敏锐的洞察力不是每个人都有的,更何况他能毫不动摇地坚持自己最初的梦想,一路走下去。

跟李宁学习品牌重塑

创业初期,年轻的李宁和他的伙伴们坚信,中国人创造了优异的运动成绩,一定能创造优秀的运动品牌。这一时期,李宁的广告语是“中国新一代的希望”。开始“农村包围城市”调整产品定位之后,李宁公司推出了更为务实的广告语:“步步为赢”。

从1997年开始,李宁公司根据对中国体育用品市场需求的分析,认识到在青年人中蕴藏的巨大消费潜力,目前体育产品消费主力是15~25岁的消费群体,从而决定将品牌设计风格从单一的大众化塑造成“时尚年轻、具有个性的城市品牌”。对许多与李宁同时代的消费者来说,李宁牌给人的第一个联想就是体操王子李宁。但是纵观李宁公司的品牌发展,李宁本人从来不为李宁牌做广告,据说主要原因是李宁本人希望在公司经营上按市场规律来运作,主动弱化个人对公司和品牌形象的影响。

据说,在李宁公司上海一家专卖店,店员问购买李宁牌运动鞋的几个中学生是不是因为喜欢体操王子李宁才买李宁牌的,中学生很奇怪的回答说根本不知道李宁这个人,不过一直都是喜欢李宁牌产品的,买李宁鞋的原因就是因为这款鞋设计新颖、很时尚,价格又



适中。

李宁以自己的名字作为公司和产品的名称，在中国首开以名人命名品牌的先河。从 20 世纪 90 年代中期开始，李宁牌连续多年占据中国第一体育品牌的位置。反观今天许多以名人命名的品牌，仅体育用品品牌就有邓亚萍、李小双、郝海东等，但是都没有取得李宁这样的成功。

然而，大好形势并没让李宁公司高枕无忧，公司反而请专业的咨询公司来调查李宁品牌的影响力，对品牌定位进行重新解答。

2001 年 6 月，李宁公司委托一家知名调研公司对其品牌各个方面的指标进行一次全面的调查，10 月份，出来的定性调研结果让李宁公司喜忧参半。调研结果显示：

第一，李宁公司实际消费群的特征是：在 15~45 岁等距离分布的基础上，以 24~35 岁为主，二级城市、中等收入、大众化而非专业运动消费。而李宁公司的目标消费群的特征是：14~28 岁学生为主，大中城市、喜好运动、崇尚新潮时尚和国际流行趋势。

第二，消费者对李宁品牌属性的认知是亲和的、民族的、体育的、荣誉的，并非李宁公司自 1997 年以来所努力塑造的年轻的、时尚的。调查还显示：大多数消费者认为李宁是第一代言人，可见李宁本人对李宁牌的影响十分深厚。

第三，对比耐克等品牌的品牌知名度和品牌忠诚度，可以看到，李宁品牌忠诚度高于耐克，但人群年龄偏大，收入较低，且很大一部分现有消费群体的理想品牌是耐克。

同时在李宁公司内部，越来越多的声音反映了对李宁品牌的困惑。当时李宁公司新任市场部经理来自某著名外资企业，在广泛听取前市场部工作人员和公司其他员工意见的基础上，他召集市场部工作人员对上述情况进行了深入的分析，总结出李宁在品牌管理上的问题，综合起来表现在以下几个方面：

第一，对李宁牌核心价值的认识，不仅消费者非常模糊，李宁公司内部员工也没有明确而统一的印象。

第二，在品牌整合传播方面也存在着问题。由于品牌定位不清，李宁公司在产品设计、赞助活动、形象及产品广告、开店风格乃至形象代言人的选择上都存在传达信息不统一、不连续的问题，使消费者对“李宁”的印象凌乱，品牌形象不一致。

第三，李宁牌虽然号称运动品牌，但产品更像有运动感觉的休闲产品，没有真正吸引到那些视运动为消费的“重度体育消费人群”。

第四，产品线过宽，且未按国际惯例将产品以运动特性细分、针对细分市场设计产品。

随之而来的还有来自消费者的疑惑。李宁公司从消费者中得到的反馈信息主要是李宁牌无法像耐克、阿迪达斯那样给人带来鲜明的联想。在许多消费者心中，耐克像一个百岁老人，品牌个性却是时尚的，是直面挑战和富有进攻性的，让人联想到竞争的快感、一流运动员和体育爱好者；阿迪达斯像一个成熟敬业的中年人，具有诚实、严肃、团队合作的品牌个性，带给人的感觉是追求卓越表现、积极参与和情感投入；李宁则像一个 10 岁的孩子，像一个好朋友，是具有民族荣誉感的中国体育品牌，但个性却十分模糊，人格尚未形成。

国际体育产品市场正在发生巨大变化，体育用品休闲化和休闲用品运动化的趋势非常明显。另一个必须看到的客观事实是，中国体育用品消费依然未成熟，大多数人购买体育用品并不仅仅是为了运动的需要，超过 40% 的中国人的购买行为还是功利性购买行为。

李宁公司应该如何选择其品牌发展战略？是根据现有消费群体的需求，从产品的设计开发、广告等各方面来调整公司的品牌战略，继而营销战略、经营战略，还是通过设计开发出优秀的产品、塑造强势的品牌文化来引导市场的需求？

在通过专业公司的建议和自身深入的调查研究之后，李宁公司确立了“激发潜能，超越自我”的品牌新个性，统一了对外口径，除了确定“因为专业，一切皆有可能”为统一广告语，还通过专卖店、公关活动，甚至包装袋各种途径诠释“可能”的概念，强化品牌个性。

品牌个性再鲜明，也只是消费者头脑中的一个概念，只有和符合个性的产品相结合，虚实相生，才能抓牢消费者的心。因此“李宁”针对与其“激发潜能，超越自我”的品牌个性相符合的篮球、足球等体育项目不断推出新产品。2006年的北京国际马拉松赛上，李宁的专业跑鞋又赢得赞誉。

与它以前推出的广告主题（“我运动我存在”，“运动之美，世界共享”，“出色源自本色”）相比，“一切皆有可能”给李宁品牌的定位精准得多。在年轻、充满活力的人面前，外界的限制形同乌有，一切都刚刚开始，一切都可以从无到有，“一切皆有可能”。它以生动可感的画面，向观众强烈地暗示一种价值承诺：拥有李宁牌产品，不仅仅是拥有一种生活用品，更是拥有一种生活质量，一种人生境界。

董明珠：我永远是对的

董明珠，她从一个普通的销售员，晋升为国内知名企业珠海格力公司的总裁；她领导的格力集团在各个领域均硕果累累；她改变了行业一个又一个游戏规则；她也让人们当代女性刮目相看。她充满商业智慧的传奇奋斗经历，用“铿锵玫瑰”、“营销凤凰”等雅号来形容当之无愧。

在一个尊崇谦卑的国度，企业领导一般都是低调评价自己，生怕引起别人议论自己“不知道天高地厚”，董明珠却有些霸道和固执地评价自己说，她从来就没有失误过，从不认错，“我永远是对的”，这是她在面对记者采访时的直白话语。

董明珠说话声音洪亮，频率很高，语气中有不容置疑的自信，同时还让对手找不到纠缠的漏洞，这就是她招牌的讲话风格。她形容自己要么不说，要说就非得说赢，逼得人家认错服输，这种说不清是娘胎里带来的还是后天历练成的强悍性格，让她自中学起就得了个“常有理”的外号。

对于外人的评价，董明珠总是一笑而过。她有自己原则：自己的决策，自己肯定认为是对的。她的这个原则，看起来有点荒唐蛮横，却有一定的道理。作为一个企业领导，如果自己的决策自己都不认同，更谈不上让别人认同，也就不能够有效地执行。

正因如此，董明珠在管理上甚至有些自以为是，她告诉员工，只要走进格力公司，就必须按照她的思维去工作。她说得硬邦邦，谁违背原则，谁就是她的敌人。

一般的企业领导不会如此明目张胆地说出这样的话，但是董明珠就敢说。董明珠敢如此说，是因为她始终将企业的利益放在首位。

一个人让对方屈服很容易，权势、金钱、地位等，每一种方法都可以让对方屈服。但要让一个人从心底佩服，纯粹靠权势或者金钱的诱惑就显得很脆弱。以德服人，才能真正让对方心服。而要做到以德服人，就必须让对方对你的做事风格敬佩。

董明珠敢如此坦率地说出自己真实的想法，不仅因为在格力的十几年来，她所作出的绝大多数决策都是正确的，还因为她的每一项决策都是站在公司利益的立场上，为了公司的发展作出的。做决策的时候，她从来不考虑自己的利益。

对手们这样形容她的厉害：董明珠走过的路，都长不出草来。此话事出有因，从1996年开始，董明珠带领23名营销业务员迎战国内某厂家近千人的营销队伍，夺得全国销量第



一，而且没有一分钱的应收账款，其营销绝招至今还让人津津乐道，令对手口服心服。

2004年，国美未经格力允许，擅自将其空调降价销售，董明珠一怒之下断绝与国美的合作。一时舆论哗然。专家学者纷纷对此事发表自己的看法，均认为格力撤销和国美的合作，无异于自毁前程，目光短浅，是个人为了面子的赌气行为。有专家预测，站在企业长远发展的角度，特别是从企业首先必须获得利润这一角度看，格力终究还需和国美合作，否则会丧失很大的市场份额。

对这些论断，董明珠不屑一顾。相反，她抛出更惊人的看法：和国美、苏宁这样的大型零售连锁店合作，对很多制造企业来说只会死得更快。

此言刚出，一石激起千层浪，各界议论纷纷。董明珠仍然对别人的议论视若无睹，“我永远是对的”，这是她的信条，她坚信自己这次的决策仍然是正确的。

两年之后，事实再次证明，董明珠是胜利者。撤出与国美的合作，格力的销售额不但没有下降，反而一路飙升，一直处于国内空调行业的龙头地位。

虽然还有专家从逻辑上推断自己的理论是正确的，格力终究还要走上和国美合作的道路，但理论终究无法改变现实。在事实面前，再雄辩的理论也显得微不足道。

不要以为董明珠的决策是在意气用事，作为一个企业领导者，她是非常清醒的。如她所说，如果一个领导者在作出一个决策之前，不能全盘考虑尽量缩小风险和错误的可能性，那就是不负责任的。一个决定上的失误，对个人来说可能没什么，但对企业来说，就可能酿成无法补救的后果。因此，她不能失误，她必须作出正确的判断。

可见，董明珠的自信背后有着负责任的态度在支撑。她对自己决策的坚持，并非倔强或者固执，而是一种理性思考后的自信。董明珠之所以敢坦诚自己从来没有过决策失误，那是因为这之前她又进行了相当慎重的反复思考与酝酿。董明珠有自己的想法：既然下海了，就要从基础做起，要做就做营销人员。

从某种意义上来说，这个看似偶然的决定，实际上改变了董明珠的一生。假如她从事营销工作，她就不可能得到一个展示自己才华的机会，不会登上营销世界这个绚丽的舞台。没有这个舞台，她就得不到领导的赏识，也就不会有后来的平步青云，逐步走上公司高层领导的职位。

世间之事往往如此，一个很小的决定或许就能改变一个人的一生。当人们都认为董明珠后来的种种传奇经历造就了她的人生辉煌时，却忽视了她这个看似不起眼的决定。或许有运气的成分，即使是偶然的决定，但是付出是肯定的。

董明珠做梦也没有想到，这个偶然的選擇，会让她在以后成为中国家电行业的风云人物。

确切地说，时刻掌握主动权，这是董明珠的做事风格。正因为她做任何事都能够掌握主动权，所以她能够做到自己永远是对的。当事情都在朝着自己的预定思路发展的时候，我们为什么不能永远是对的？

当然，对自己为什么总是能够掌握主动权，董明珠有自己的看法。她说：当一个人的决策是站在大家的利益上考虑问题，而不是为自己谋取私利时，他就自然而然地占据了主动权。

也许，这也是董明珠能够掌握主动权的原因之一吧。

跟俞洪敏学习：走“产业化”扩展之路

新东方刚创立的时候，整个出国考试培训市场鱼龙混杂，教学水平良莠不齐，而且由

于出国考试是短期培训，创办者的心态大多也是目光短浅、急功近利。几年过去了，许多竞争者已经销声匿迹、退隐“江湖”，唯独俞敏洪和他的新东方异军突起，挺立潮头。

“产业化”是让新东方能够从小到大由弱到强的非常重要的经营思路。在 20 世纪 90 年代，民办教育产权不清晰，法律地位脆弱，新东方开始进入英语培训市场这一潜力巨大的产业。这个市场当时总值约 60 亿人民币，潜在市场总值为 100 亿人民币以上，到 2005 年，总值已经达到 200 亿人民币左右。按照俞敏洪的说法，新东方的目标是占据该市场的 20%，也就是新东方每年靠英语培训所得的收入为 40 亿人民币。这就是“产业化”带来的规模效应，这就是“产业化”的力量。

有人曾经将“疯狂英语”创始人李阳与俞敏洪的运作模式进行比较，认为，李阳的煽动力比俞敏洪强，但是后者的产业化思路比前者好。

产业化是一个集合概念，它是指具有某种同一属性的企业或组织的集合，形成社会普遍承认的规模程度、通行法则，并在全社会范围内达到通变，从而完成从量的集合到质的激变，真正成为国民经济中以某一标准划分的重要组成部分。

英语培训是教育行业中具有明显产业化特征的组成部分，它具备充分条件：从 20 世纪 90 年代的出国热，到后来人们在职称、晋升、学习中对英语的多样化需求，以及中国加入 WTO（World Trade Organization，世界贸易组织）等国际国内形势的变化，为英语培训提供了前所未有的大好环境。据统计 2007 年我国有 5 万多家外语培训机构，他们演化出繁花似锦般的教学手段，让传统英语教育产生分工，产品链逐渐建立，成为知识经济时代新的主导产业。

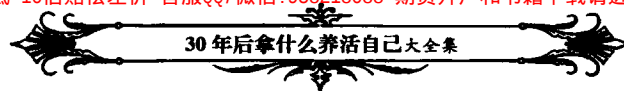
俞敏洪顺势而为，创办新东方。他本人也并非未卜先知，他总是依靠“比别人多做一点，比别人做好一点”的朴素创新思维往前推进。别人收费 360 元，他就收 180 元。而且他的课堂老师与学生的互动性非常好，总是充满欢声笑语。

俞敏洪认识到，培训学校虽然很多，但是普遍没有做大，主要原因就是对个别教师过分倚重，依赖性太强，而每个教师又可以开一个公司，但是公司却没有做大。所以俞敏洪需要找更多的合作伙伴，帮他提高英语培训各个环节的质量。这些人不仅要专业知识和能力过硬，而且要和俞敏洪本人有共同的办学理念。他首先想到加拿大的徐小平、美国的王强等同学或者好友。他相信这些人在思维和能力上能够担当起办好新东方的使命，合作也会坚固和长久。

徐小平、王强、包凡一、钱永强等人陆续加盟新东方，他们分别在出国咨询、基础英语、出版、网络等方面各尽所能，为新东方学生搭起了一整条顺畅的通道。比如有学员报了俞敏洪的出国考试培训班，他可以领取由包凡一出版的学习教材，还可以就出国相关事宜咨询徐小平，同时可以参加钱永强负责的“在线教育”进行学习。这既适应了学生的多样化要求，也反映了新东方的产业链模式。

在俞敏洪和他的团队不懈的努力下，新东方取得了很大的发展。2000 年，俞敏洪及领导团队成立了东方人投资有限公司，向教育产业化运作迈开了一大步。同年，新东方与联想合作，由联想注资 5000 万，新东方出品牌资源各占 50% 股份成立了联东伟业科技发展有限公司，专门从事新东方远程教学。这是新东方与外界第一次的正规合作，新东方的教育理念与教育精神通过现代化科技以更快的速度渗透进社会。

此后，新东方逐步完善对英语培训市场的细化，它在几乎每一块市场都占有一定份额，在每一个领域都有专业人士负责。到 2001 年，新东方已建立了比较完备的出国考试培训、基础外语培训、出国留学服务教学体系和其他相关产业体系，市场拓展到中国 20 多个主要中心城市，奠定了新东方在中国外语培训市场的霸主地位。



2006年，新东方在美国上市，它通过自己的发展壮大，从一家粗放型的外语培训机构发展成为一家能够接纳国外投资、与国际接轨的集团公司，这正是新东方产业化的体现。俞敏洪本人也表示过，上市所融得的资金，同样按照新东方的产业化思路，将被投入到扩展产业化发展的计划中去。

依照对产业化思路的运作，到2006年新东方在全国已经拥有34所分校，而且它已经进入到了职业教育领域、出版和杂志行业，同时也已进入远程教育行业。跟联想合作的远程教育成为全国最大的英语教学网站，软件开发公司已经开发30多个软件，销售额超过2亿元左右。

整合后的新东方综合实力将更强大，优势更明显。俞敏洪领导的新东方已经形成了教育的良性循环，正式走上了产业化发展的道路。

俞敏洪这条产业化发展之路，走的路虽坎坷曲折但是没有失去方向，因为他头上有通往成功的北斗星，他有“从绝望到希望”的必胜信念，因此他能坚定不移地走下去。



看准时机，每个机会都价值百万

瞬间机遇，永恒回报

苏格拉底曾断言：“最有希望的成功者，并不是才华最出众的人，而是那些最善于利用每一时机发掘开拓的人。”我们和机遇相随而行，但我们往往与机遇擦肩而过。抓住机遇的，一举成功，放弃机遇的，终生悔恨。从某种意义上来说，机遇也决定着我们的成败。在商业投资中，能够抓住瞬间的机遇，就有可能获得丰厚的利润回报。

比尔·盖茨是一个善于把握时机的天才，他曾经感慨地说：“时机就是一种巨大的财富，抓住机遇，就能成功。”

在1980年与IBM公司一次决定命运的会议上，计算机产业或者说整个商业领域的未来被改写了。事情大大出乎人们的意料。蓝色巨人公司的主管与西雅图的一家小软件公司签约，为自己的首部个人电脑开发操作系统。他们以为这仅仅是向小合同商外购不重要的部件的举动。毕竟，他们做的是计算机硬件生意，硬件才是利润的竞争所在。但是他们错了，世界将要改变。在毫不知情的情况下，他们就把自己的市场统领地位拱手让给比尔·盖茨的微软公司了。

在很大程度上比尔·盖茨利用了IBM，但是与微软公司的这项签约决定不过是蓝色巨人所犯的一系列错误中最严重的一个，也是因为当时的IBM狂妄自大造成它后来错失了大好的商业良机，从而成就了微软的巨轮出海。

盖茨是幸运的，但是如果同样的机会落到其他人身上，结果也许就大不相同了。IBM挑选了比尔·盖茨，这个非常懂得把握机会、创造机会的人，在关系到一生的重大时机前，抓住了最重要的部分。IBM所忽视的也正是盖茨所清晰认识到的，计算机世界正在发生着翻天覆地的变化，这被管理理论家称为转型时期。从某种程度上，盖茨了解到软件而不是硬件是未来发展的必争之地，这是IBM墨守成规的主管们所无法了解到的。盖茨也了解到IBM将要求它的灵魂人物——市场部经理来为软件运行建立一个统一的操作平台，这个操作平台将以盖茨从其他公司购买的名为Q-DOS的操作系统为蓝本，而微软早已把Q-DOS改名为MS-DOS。但在当时，即使是盖茨也没想到这次交易给微软带来多么丰厚的利润。可见抓住瞬间的机遇可能会带来意想不到的丰厚回报。

美国有一句著名的格言说：“要想改变世界，首先改变你自己。”要改变自己，就要抓住生活赐给自己的一切机遇。那么何谓机遇？简单说就是机遇就是时机或者机会。

在经济发展过程当中，形势可以说是瞬息万变。市场在每个变革的时候往往都蕴藏了巨大的商机。在复杂的形势面前，抓住机遇的人有可能会腾空万里，而错过机遇就有可

能会被超越、被边缘化，甚至面临被淘汰的危险。因此机遇可以说是一把双刃剑，它能爆发巨大的能量，既可以成就伟业，同时它对于不懂得把握机遇的人来说，也可以带巨大的打击。

机遇之所以成为成功的关键，是因为在客观条件下，一个人的成功要凭借的不只是自己的主观努力，更需要能带来成功的客观形势。东汉末年东吴著名将领周瑜就曾慨叹过：万事俱备，只欠东风。古人如此，今人依然。我们的主观努力就是要充分发挥外界条件的最大优势。所以说无论成功的人是处于优胜还是劣势，他之所以取得成功正是由于外界机遇的存在，而自身的努力将成为加快成功的强大助推器。可以说，能否抓住机遇是决定成功与否的关键因素。

作为投资者，在平时就应该有意识地去培养发现机遇、把握机遇、甚至是创造机遇的能力。抓住机遇不仅要具备审时度势、超前预测、看准时机的能力，更要懂得在寻觅和把握机遇过程中，学会推销自己的道理。因为机遇只会光顾那些积极主动去寻求的勤奋探索者，而不是恩赐给守株待兔、懒惰等候的人。

机遇对于成功是如此重要，懂得紧紧抓住机遇的人，才有希望摘取胜利的果实。争取机遇；抓住机遇，就要勇敢地以自己的最佳优势迎接挑战，力求选择最佳方案，然后积极地付之于行动。

比尔·盖茨无疑是幸运的人，但是我们不要忘记，机遇总是偏向于有准备的头脑、有准备并且善把机遇的人！

机遇总是留给有准备的人

在成功的道路上，有的人不愿走崎岖的小道，遇到艰辛或绕道而行，或望而却步，他们常与机遇无缘；而另一些人，总是很有耐性，尝试着解决难题，不怕吃千般苦、历万道险，结果恰恰是他们能抓住“千呼万唤始出来”的机遇。

一位老教授退休后，巡回拜访偏远山区的学校，将自己多年的教学经验与当地老师分享。由于老教授的爱心，所到之处皆受到老师和学生的欢迎。

有一次，当他结束在山区某学校的拜访行程，欲赶赴他处时，许多学生依依不舍，老教授也不免为之所动，当下答应学生，下次再来时，只要他们能将自己的课桌椅收拾整洁，老教授将送给该名学生的神秘礼物。

在老教授离去后，每到星期三早上，所有学生一定会将自己的桌面收拾干净，因为星期三是教授前来拜访的日子，只是不确定教授会在哪一个星期三来到。

其中有一个学生的想法和其他同学不一样，他一心想得到教授的礼物，生怕教授会临时在星期三以外的日子来到，于是他每天早上，都将自己的桌椅收拾整齐。随时准备迎接教授的光临。

但往往上午收拾妥当的桌面，到了下午又是一片凌乱，这个学生又担心教授会在下午来到，于是在下午又收拾了一次。可他想想又觉得不安，如果教授在一个小时后出现在教室，仍会看到他的桌面凌乱不堪，便决定每个小时收拾一次。

到最后，他想到，若是教授随时会到来，仍有可能看到他的桌面不整洁，终于，学生想清楚了，他无时无刻不保持自己桌面的整洁，随时等候教授的光临。

老教授虽然没有带着神秘礼物出现，但这个学生已经得到了另一份奇特的礼物。

有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会。而事实上，机会无所不在，重点在于：当机会出现时，你是否已经准备好了。

机遇是一种重要的社会资源。它的到来，条件往往十分苛刻，且相当稀缺难得，它并非那样轻易得到。要获得它，需要准备相当充足的实力、雄厚的才能功底。机遇相当重情谊，你对它倾心，它也会对你钟情，给你报答。但机遇绝不轻易光顾你的门庭，不愿意花费“投入”的人，也决然得不到它的偏爱与回报。喜剧演员游本昌深有所悟地说：“机遇对每个人都是相等的，当机遇到来时，早有准备的人便会脱颖而出；而那些没有任何准备的人，只能看着机会白白地流失。”

年轻人要明白机遇绝非上苍的恩赐，它是创造主体主动争来的。机遇是珍贵而稀缺的，又是极易消逝的。你对它怠慢、冷落、漫不经心，它也不会向你伸出热情的手臂。主动出击的人，易俘获机遇；守株待兔的人，常与机遇无缘，这是普遍的法则。你若比一般人更显出主动、热情的话，机遇就会向你靠拢。我们人生就是由一连串机遇串联而成。一个幸运的人，会抓住人生的每一次机会，勇于挑战，让它们汇接成人生最美丽的画卷。

想要迎接更多的幸运，我们就应该为时刻可能出现的机遇做好准备，并牢牢地抓住它。对机遇的追求，就是对成功的追求，也是对你人生负责的态度。这需要你对自己的人生主动出击，想做机遇的幸运儿，不妨尝试运用下面的一些方法：

1. 做个主动的人。要勇于做事，做个真正在做事的人。
2. 用行动来克服恐惧，同时增强你的自信。怕什么就去做什么，你的恐惧感自然就会消失。
3. 培养主动的精神，不要一味坐等。主动一点，你自然会精神百倍。
4. 时刻想到“现在”。“明天”、“下礼拜”、“将来”之类的词跟“永远不可能做到”意义相同，要成为“我现在就去做”的那种人。

在日常生活和工作活动中，机遇不会时时光顾你，消极等待只能是一种徒劳；只有主动寻找机遇、迎接机遇，才能为自己赢得一份成功的把握。

机会更看好有长远眼光的人

随波逐流是落叶的命运，因为它的前途，是完全由风和流水来决定的。然而，我们却可以自己来主宰命运前途。抓住人生中的每一次机遇，不必在静止中等候命运的安排。当风浪来临，你可以乘着急流去寻更大的机遇，更广阔的空间。因此面对风浪，我们所需要的，就是要具备看到胜利的长远眼光，并且坚定地游向成功的彼岸。

有不少人对眼前的机会总是不屑一顾，他们认为：第一，希望微小的机会，实现成功的可能性并不大；第二，如果去追求万分之一的机会，倒不如买一张奖券碰碰运气；第三，根据以上两点，只有傻瓜才会相信万分之一的机会。而那些创造过奇迹的成功者的看法却不同，奇迹是永远只留给那些相信奇迹并肯为之努力的人。

有一次，但维尔地区经济遭遇到了大萧条，不少工厂纷纷倒闭，市场上疯狂地贱价抛售自己堆积如山的存货。那时的约翰·甘布士还只是一家织造厂的小技师。他马上把自己多年的积蓄拿出来收购低价货物，人们见到他的举动，都公然嘲笑他是傻瓜！

约翰·甘布士并不在乎别人对自己的嘲笑，依旧收购各工厂和抛售的货物。因为甘布士历年的积蓄数量有限，而且是留给子女的教育费。如果血本无归，后果简直不堪设想。他的妻子劝说他，不要把这些别人廉价抛售的东西购入。

对于妻子的不安，甘布士则安慰她道：“看着吧，几周之后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

结果过了10多天后，大量工厂贱价抛售也找不到买主的货物开始被大量的焚烧掉，以

此稳定市场上的物价。甘布士的话看来根本无法兑现了。可没过几天，转机终于出现了。美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地区的物价，并且大力支持那里的厂商复业。这样一来，但维尔地方因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定，不致暴涨不断。所有人都开始对甘布士刮目相看了。

如今的甘布士已成为全美举足轻重的商业巨子了，拥有着亿万财富。他在给青年人的一封信中诚恳地说道：“亲爱的朋友，我认为你们应该重视那万分之一的机会，因为它将给你带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。这种观点是有失偏颇的，因为开奖是由别人主持，丝毫不由你主观努力；但这种万分之一的机会，却完全是靠你自己的主观努力去完成。”

看得远些才能把机遇变成财富，而在通往失败的路上，处处都是错失的机会。美国的百货业巨子甘布士在总结他成功的经验时，认为通往成功的道路其实极其简单：“不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会。”

能够把握万分之一的机会的人毕竟是少数。那么我们该如何成为能够抓住万分之一机会的幸运儿呢？

首先你需要具备长远的目光。鼠目寸光就只能被树叶遮住眼睛而忽略了整片森林。光有长远的眼光还不够，你必须锲而不舍，有不达目的誓不罢休的坚强意志。没有持之以恒的毅力和百折不挠的信心是无济于事的。假如这些条件你都具备了，只要你付诸行动，总有一天你会叩开成功的大门。

要在商业活动中有所作为，随波逐流总是收效甚微的。做一个理智的投资者，把你的目光放的更长远些，你才可以不为一时的得失所迷惑，凭借着坚强的意志，在成功的道路上走得更高更远。

投资要认准机会成本

在人的一生中可能有许多机会，但决定航向的机会也许只有几次。面对人生的十字路口，我们只能选择走一条路，当我们选择这一条时，就意味着对其他的放弃。无论你做出什么样的选择，你都是对一次机会成本的选择和利用，而成功与否的关键就在于你做出了什么样的选择。

在20世纪90年代末，很多乡下人外出打工，其中有两个同乡小伙子在火车站里相遇。一个人打算去北京，另一个人打算去上海，因为座位临近，便聊了起来。

邻座的人议论说，上海人精明，有时外地人问路都收费；北京人质朴，对吃不上饭的人不仅给馒头，还送旧衣服。

去上海的人想还是去北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏还没走，不然到了上海可怎么生活啊？去北京的人想，还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？幸亏还没上车，不然真失去一次致富的机会了。

就在火车进站的前十分钟，他们临时改变了主意，将各自的票换给了对方。原来要去北京的得到了上海的票，要去上海的得到了去北京的票。

去北京的人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。银行大厅里的水可以白喝，大商场里供品尝的点心也可以白吃。去上海的人发现，上海果然是一个可以发财的城市，做什么都可以赚钱。带路可以赚钱，看厕所可以赚钱，弄盆水让人洗脸也可以赚钱。只要想点办法，再花点力气，都可以赚钱。

5年后，去上海的人通过自己的不断努力，抓住了每一次获得财富的机会，成为了一家拥有150名员清洗公司的老板。

不久，他坐火车去北京考察清洗市场。在北京车站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一个啤酒瓶时，两人都愣住了，因为5年前，他们曾换过一次票。

当年两个一样一无所有的人，却因为换了一次票，走上了完全不同的人生道路，一个成为老板，一个成为乞丐。故事里两个人之所以会有那么大的差距，是因为他们各自抓住的机会成本不同。

机会成本这个概念在经济学上是一种非常特别的、既虚既实的成本。它是指一笔投资在专注于某一方面后所失去的在其他方面的投资获利，和你为了从事这件事而放弃的其他事情的价值。

假设你获得了一张王菲今晚演唱会的免费门票。这张门票是不可以转售的。而大歌星陈奕迅也在今晚举办个人演唱会，你也很想去。陈奕迅的演唱会票价为200元。当然，你别的时候去看他的演出也行，但你的心理承受价格是300元。换言之，要是陈奕迅的票价高过300元，你就情愿不看了，哪怕你没别的事要做。除此之外，看两人的演出并无其他成本。试问，你去看王菲演唱会的机会成本是多少？去看王菲的演唱会，唯一必须牺牲的事情就是去看陈奕迅的演唱会。不去看陈奕迅的演唱会，你会错失对你来说价值300美元的表演，但同时，你也省下了买陈奕迅演唱会票所需支付的200元。所以，不去看陈奕迅演唱会，你放弃的价值是 $300 - 200 = 100$ （元）。如果你觉得看王菲的演唱会至少值100元，那你就应该去看；要不然，就去看陈奕迅的演唱会。

在投资过程中，我们会遇到很多的选择机会，为了作出合理的决策，我们必须考虑到可供选择方案的成本和收益。但是，在很多情况下，这种行为的成本并不是很明显就能看出来的，此时就要慎重衡量考虑了。

作为一个投资者，应根据自己的实际情况选择合适的投资方式。比如，那些喜欢刺激，把冒风险看成是生活中一项重要内容的人，可选择投资股票；拥有坚定的目标，讨厌变化无常的生活，不愿意去冒风险的人，可选择投资国债；对于干劲十足，相信自己的未来必须靠自己艰苦奋斗的人来说，投资房地产是一个不错的选择；对在生活中有明确的目标，信心坚定的人来说，最好的选择是储蓄；生活严谨，有板有眼，不期望发财，满足于现状的人，则可选择投资保险；审美能力强，对时髦的事物不感兴趣，对那些稀有而珍贵的东西则爱不释手的人，宜投资收藏。

最后还要说明一点，喜欢与擅长是两码事。喜欢什么投资，或者认为什么投资好，除了选准投资对象有无投资价值外，还要注意自己的兴趣和专长。有的人投资房地产如鱼得水，但投资股票却连连亏损。

在我们衡量机会成本的效益时，不仅要眼前的得失，更要放眼一生考察机会成本的意义。机会随时会出现，随时也会溜走，要想抓住它，你就需要在关键的时刻做出正确的选择。不要让不必要让犹豫不决浪费了获得竞争优势地位的最好时机。

祸患中也可能带来商机

不少投资者都认为，危机是相当可怕的，因为它会给事业的发展带来严重的逆势。但是对于一个想成为财富拥有者的人而言，他们获得成功的关键往往就是在于善于抓住祸患中的商机，在危机中求得发展。

1982年9月，美国芝加哥地区发生病人服用药品中毒死亡事故，死亡人数从最初的3

人，变成谣传 250 人。全美国超过 90% 的消费者也同时知道一件事——病人服用的是美国琼森公司生产的泰诺药片而中毒死亡的。

面对危机，琼森公司表现了非常积极的态度。他们马上在首席执行官吉姆·博克的领导下成立应变小组，抽调大批人马对所有药片进行检验。在紧张的工作下，应变小组对全部 800 万片药剂进行检验，调查的结果是，受氧化物污染的药片只有 70 多片，并且全部在芝加哥地区，没有蔓延到全美国，死亡人数也只有 7 人。

虽然只死了 7 个人，但琼森公司仍启动公司的最高危机处置方案。他们首先考虑的是公众和消费者的利益，不惜回收药品，造成琼森公司上亿美元的严重损失。琼森公司选择让自己承担巨大损失，使他人免受伤害的做法，他们用“一切以公众和消费者利益为首要”的原则，拯救了公司的信誉。美国琼森公司对此事件的处理，也赢得公众和舆论的广泛同情。

琼森公司最后不但没有在危机中倒下，反而因本着自身强烈的社会责任感处理危机，而获得消费者的赞扬，公司还因此获得美国公关协会颁发的银钻奖。

危机的危害性在于它绝对不会按规定的方式出牌，因此危机可以随意地给投资者带来致命的打击，无论是你创办的企业，或是你购买的股票，都可能在一夜之间灰飞烟灭。所以说越是在顺利的时候，就越应该具有忧患意识。只有充分的事前准备才有可能在危机中具有趋利避害，将劣势转化为优势的力量。

危机的到来具有许多方面的不确定性因素，任何人都无法完全避免危机的出现。有的危机是自身的缺点所导致的，有的危机却是竞争对手恶意制造的；有的危机产生于自然原因，而有的却是社会、经济等多方面因素共同造成的。有的危机可能会带来一些小的损失，并很快度过，而有的危机却是一场可怕的灾难，进而会对发展造成重大影响。虽然危机的到来无法预知，但我们却可以用科学的方法进行有效的预测。

积极的应对危机首先是要提高自己应对危机的能力，这就需要我们理性的审视自身存在哪些可能诱发危机出现的薄弱环节。其次大的投资环境也是诱发危机的重要因素，因此关注社会政治经济环境，有助于科学的预测何时会出现危机。知己知彼才能百战百胜，对竞争对手的防范也是必不可少的。竞争对手有可能在哪些方面对自己造成无法规避的打击等，都是我们需要详细搜集的应对危机的信息。只有在日常就建立起危机的预警机制，做好应急方案，锻炼抵抗危机的能力，提高应急处理的能力，才能在危机降临时，从容不迫，抓住危急中的有利点，化逆势为机遇。

比尔·盖茨给内部员工的一份邮件曾是世界各大企业的培训案例，比尔·盖茨在此邮件中告诫微软的员工：软件行业明天的发展方向将是网上的服务和广告，而微软目前在这些领域都不敌雅虎、搜狐等对手。因此，所有微软员工都要有如履薄冰的危机感，只有抓住发展机会，敢于掀起领导技术革命浪潮，我们才会领先于别人。

微软获得傲视全球的业绩，也已经成为当之无愧的霸主企业。然而，比尔·盖茨依然诚惶诚恐，小心经营。他总是考虑怎样在每一个技术革命与市场浪潮中，争取公司的霸主位置。正是这种危机意识，让微软不断击败竞争对手，获得软件业的霸主地位。

比尔·盖茨的诚惶诚恐、小心经营成为了企业家们学习的典范。真正成功的投资者都具备强烈的危机意识。尽管我们可以转危为安，但是谁也不喜欢危机给我们带来的痛苦经历。因此，要了解危机的成因，更要善于学会危机管理。要针对各种可能出现的危机进行规划决策、动态调整、化解处理，尽量消除危机的影响，将危机有可能造成的损失降至最低。只有这样才能让危机不但不会变成威胁和危险，还有可能转变成发展的机遇。

聪明的投资商都是善于把危机转为商机的人，我们也要学习他们这种良好的习惯。养成在危机中捕捉商机的意识，培养自己在危机中捕捉商机的慧眼！

立足需求，发现商机

当提到机会、机遇、时机的时候，谁都免不了心动耳热，因为我们都知道，它们与我们的成功和幸福紧密相关。抓住了机会，我们就可能乘风而起，攀上成功的峰巅。如果错过了机会，我们就可能让唾手可得的 success 擦肩而过，因而懊悔不已。

供求失衡中之所以存在可供利用的商机，主要是因为市场供求与价格之间存在着相依相扣的辩证关系。

一般来说，市场价值或生产价格决定价格，价格决定供求；反过来，供求决定价格，并通过调节不同生产条件下的生产，影响市场价值的形成与决定。

市场供求与价格的关系，首先是市场价值或生产价格决定价格，市场价值或生产价格是价格形成与运动的内在基础和实体，是市场价格波动的中心，价格调节着市场供求关系，而市场供求关系反作用于价格，成为支配或影响市场价格形成与运动的基本因素。因此，它们相互影响、相互制约。

正因为市场供求和价格之间存在上述关系，商人应该准确把握市场供求的走向，从而把握赚钱的契机。机会或时机又是难以察觉和捕捉的，它不会自己跑来敲你的门，也不会大喊大叫把你惊醒。它像不经意间掠过你面前的一阵风，又像一条水中的游鱼，似乎抓住了却又从你手中溜走。机会的确是成功的催化剂，成功人士凭借机会可以更快地达到目标。在投资上发现商机，就要立足于需求。

事实上，一切财富均隐含于需求当中。只要在需求的失衡中发现了商机，就有可能找到你的致富之门。一种商品是一种需求，百种商品就是百种需求。和人的品性千差万别一样，需求也是多种多样的。每种需求，都蕴藏着商机。在地域差别之中，在习俗变化其间，在文化变革之时，甚至在时局动荡之秋，皆有千千万万种需求，就看如何把握和利用了。

一、书法机诞生给我们的启示

每位经商者都希望自己的产品在市场上畅销，但是怎样去做呢？很简单，只在于商品满足了社会生活一部分的需要。

一天，谷野来到一家百货公司给朋友邮购礼品。按惯例，他应该在礼品盒上写上几句恭敬的词语，但谷野不擅长书法，只好请店员代笔。一位店员小声嘀咕说：“已经卖了一百多份礼品了，要是每个都要我们代笔，可够麻烦的！”另一位店员附和着说：“是啊，如果有一台自动书法机就好了。”

说者无心，听者有意。谷野心头一动，这不是一个很有价值的市场需要吗？可是这个信息是否准确？谷野调查了几家百货公司，结果了解到：日本的礼品市场年销售额达几千亿日元，每人每年要送几十份礼品。每份礼品都要写上诸如“年贺”、“御祝”、“中元”等美好的祝福语。而真正擅长书法的人却寥若晨星，许多商店只好请书法家代写，佣金贵得惊人。谷野估计了一下，如果包括每年成千上万张贺年片，那么对书法的需要将相当可观。不久第一台书法机诞生了，结果一炮打响。

二、抓住供求失衡的差异

大千世界，尚未开发的市场无时不有、无处不在，生财机会很多，关键看商家能否立足市场需求，练就一双敏锐的“市场眼”和观察市场、分析市场的能力。其实，只要经营者多动脑筋，多一点儿开拓市场的钻劲，何愁不能把握商机、驾驭市场呢？平凡的生活

蕴涵着无穷无尽的商业秘密，有成就的商家善于用独特的“注意力”去发现，发现供求之间的流向，把握供求之间的机遇，也就把握了财富的脉搏。

市场供求平衡是相对的，不平衡是绝对的。不平衡存在着差异，这种差异性就是市场的潜力所在。精明的商家一旦捕捉到了市场中存在的差异，也就捕捉到了商机。差异造就市场，寻找差异，也就是寻找市场。

在现实生活之中，供需失衡往往存在于一些极有希望的领域之中。抓住了这些商机，就等于抓住了一片大有可为的广阔天地。然而，并不是只有供需失衡的地方才存在商机。优秀的商家善于对人们的消费欲望进行挖掘和开发，在没有需求的地方也能创造需求。

商机的识变紧跟需求而行，然而需求并不是一成不变的，恰恰相反，需求时时刻刻都在发生变化，这要求商家不仅要从静态，而且要从动态的角度发现商机，在需求的转换之中发现商机。

最后，需求并不一定单单具体化为某种有形产品，因此，要把握住消费者的需求本质，让它转变为一次情感商机。

总之，当一种产品出现市场供需失衡的时候，其中常常就蕴藏着极为可贵的商机。但是，市场需求并不一定往往表现得极为明显，因此，这就要求商家具备优秀的“注意力”，发现人们隐藏的消费欲望，在没有需求的地方创造需求，把握商机。

抓住热点，做投资的独特创意设计师

很多有钱人都有善于发现机遇并紧紧抓住机遇的习惯，机遇成就了他们发财的梦想。

在摩根事业刚起步的时候，一个小伙子前来找他：“您好，我叫克察姆，我这里有一桩黄金买卖，想不想干呢？”摩根欣然表示同意：“当然了，请说说你的计划吧。”

克察姆就对摩根讲述了他的整个计划：“首先，请您先去和皮鲍狄公司商量共同付款，秘密买下几百万的黄金，然后将买下的一半黄金汇到伦敦的皮鲍狄公司，剩下的一半您留着，到时候将皮鲍狄黄金汇款的事情宣扬出去，再加上查理斯敦港的北军战败，黄金的价格肯定会暴涨的。那时候，你再出售手里的黄金，肯定会赚大钱的。”

摩根觉得这个计策真是太妙了，便依计行事，果然出现了抢购黄金的热潮，摩根狂赚了一笔。然而在接下来的黄金生意中，摩根发现了一个问题，就是在美国内战期间，如果南军占上风的话，黄金的价格就会上涨，但是如果北军占上风的话，黄金的价格就会下跌。

为了能够更好更详细地掌握前方的军事情报，摩根注意到了电报这个“武器”，而克察姆也很支持他的这个想法。

摩根招聘了一个名叫斯密斯的小伙子，专门负责电报的通讯工作。斯密斯曾做过北军陆战队的电报接线员，而且他的好朋友现在是北军格兰特将军的电报秘书。摩根通过斯密斯准确及时地掌握了战争的有关情报。在这期间，他通过卖黄金又大赚了一笔。

后来摩根收到了皮鲍狄的来电：“林肯总统和斯瓦特国务卿已经通过驻英大使亚当斯向英国政府提出最后的通牒，要求停止为南军供应炮舰，你要加紧关注华尔街的动向和走势。”摩根令斯密斯向华盛顿方面查询，关注着华尔街的动向，之后不久，皮鲍狄又发来了电报，说如果英国再继续向南军供应炮舰，林肯总统将断绝与英国的一切往来。

接下来皮鲍狄更是报告给摩根一个尤为重要的消息，便是美国大使亚当斯奉命与英国政府派出的负责人周旋，但改变前提条件的希望还是落空了。美国政府委托皮鲍狄公司在二十四小时内准备好价值一百万英镑的赔偿金，用来赔偿英国厂家停工的损失费用，这样英国才不会对南军提供炮舰。

得到了这个消息后，摩根十分兴奋，他认为又一次赚大钱的机会到了，他立刻大量买进黄金，让皮鲍狄也大量买进黄金。后来，摩根又乘机抛售，将黄金全部卖出，他又大赚了一笔。

后来，摩根成了华尔街最大的金融巨头，一直到他去世，美国人都称那段时间为“摩根时代”。

摩根抓住了热点，创造了商业史上的一个奇迹。在金融市场当中，投资者在对期货、股市的投资中也应当抓住市场的热点，这样可以帮助你获得更高的收益。

但是，在实际的投资过程中，要分清楚是商业的热点和盲目地追涨是完全不同的。追涨就是在不清楚形势的状况之下，盲目地冲动购买，用资金恶意地炒作。而热点则是市场对某些题材的金融工具成长性的认可，在金融投资中发掘热点是获得利益的一个关键所在。

对于一个投资产品是否是商业热点，需要投资者在入市之前进行充分的研究和考证。投资者在购买理财产品之前，应该先将市场了解清楚，这样才能避免盲目的投资带来不必要的损失。

简单来说，依靠热点来获利的方法其实并不难，就是要腿勤、嘴勤、眼勤。腿勤就是要货比三家，充分掌握信息，经过比对，选出适合自己投资特点的产品。嘴勤就要多咨询，询问代售人员，咨询有过投资理财产品经历的人，要有针对性，仔细的询问，比如：该产品属于什么类型，是固定利率的还是浮动利率的，是长期的还是短期的。这样一来，在购买过程中就具有科学性和指导意义。眼勤就是多看，多积累相关的信息。在这一方面多关注电视上的报道，关注报纸和网络上的最新消息是非常必要的。

在日常生活中，有意识的积累信息，培养投资者自身对热点的敏锐触觉是提高从热点中获利的第一步，不了解新闻是理不好财的。相信投资者在平时的积累中不断修炼“慧眼”，可以早日在投资的道路上发现热点，创造机遇，淘到属于自己的一桶金。

经济周期变动激发无限商机

太阳升起又落下，昼夜有更替，万物都有自己的规律，经济和股市也不例外。探寻市场规律，把握投资机会，是一个投资者一生不懈地追求。

1995~1996年是中国股市的大牛市，是在降息的背景下产生的，那段行情被称为降息的牛市。在短短不到一年的时间，上证指数便从500多点涨到2200点，大涨四倍，股价的快速上涨速度要比经济的复苏的速度远远超前了数倍。这样的结果，招来了国家调控政策打压股市，其中最重磅是印花税加到了千分之五。在此政策干预之下，股票市场开始走熊。

股市是国民经济晴雨表，尽管中国股市晴雨表功能还不明显。但是，从根本上说，国民经济的好坏决定着股市的升降，这是显而易见的经济现象。在影响股价变动的诸多因素当中，宏观经济周期的变动，或称景气的变动，是最重要的因素之一，它对企业营运及股价的影响极大，是影响股市的重大要素。因此经济周期与股价的关联性是正相关的。当经济繁荣的时期，股市通常处于牛市；而当国民经济出现衰退的时候，股市往往相对不景气，这个时候投资者最好不要盲目入市。

社会财富的分配与再分配，是受到经济周期支配的。经济周期运行由盛到衰，再由衰到盛的自然规律，也是经济周期运行的直接结果，它决定着—项投资是否能够获得较好的预期收益。因此洞悉和了解经济周期对于我们企业和个人判断投资前景，以及做出合理的投资决策是至关重要的。经济周期包括了从衰退、危机、复苏到繁荣的四个阶段。

在经济衰退时期，股票价格会逐渐下跌。当经济开始衰退之后，企业的产品滞销，利

润相应减少,促使企业减少产量,股票红利也随之不断减少,持股的股东因股票收益不佳而纷纷抛售,使股票价格下跌。

到危机时期,股价跌至最低点。当经济衰退已经达到经济危机时,整个经济生活处于瘫痪状况,大量的企业倒闭,股票持有者由于对形势持悲观态度而纷纷卖出手中的股票,从而使整个股市价格大跌,市场处于萧条和混乱之中。

而经济复苏开始时,股价又会逐步上升。经济周期经过最低谷之后又出现缓慢复苏的势头,随着经济结构的调整,商品开始有一定的销售量,企业又能开始给股东分发一些股息红利,股东慢慢觉得持股有利可图,于是纷纷购买,使股价缓缓回升。

繁荣时股价则上涨至最高点。当经济由复苏达到繁荣阶段时,企业的商品生产能力与产量大增,商品销售状况良好,企业股票也就相应上涨。

由此可以得出,根据经济循环周期来进行股票投资的策略选择是:衰退期的投资策略以保本为主,投资者在此阶段多采取持有现金(储蓄存款)和短期存款证券等形式,避免衰退期的投资损失,以待经济复苏时再适时进入股市;而在经济繁荣期,大部分产业及公司经营状况改善和赢利增加时,即使是不懂股市分析而盲目跟进的散户,往往也能从股票投资中赚钱。

自古以来我们的老祖宗就非常智慧,他们把一年分为二十四个节气,这样就可以很好按照每个节气来规划耕作和安排生活,掌控了天气变化的规律,也就可以更好的指导现实中的行动了,可见掌握事物的客观规律对于我们的经济生活是具有重要现实指导意义的。

第一,经济总是处在周期性运动中,金融商品的价格伴随经济相应地波动,但股价的波动超前于经济运动,股价的波动是永恒不变的规律。

第二,收集有关宏观经济资料和政策信息,随时注意经济的发展的动向,正确把握当前经济发展所处的经济周期阶段,才能正确的指导投资者对未来做出科学合理的判断。

第三,把握了经济周期,认清经济形势,就能够科学的预测股市的走向。因为股价的涨落包含着投资者对经济走势变动的预期和投资者的心理反应。所以不管在经济周期的哪一阶段,股价变动总是比实际的经济周期变动要领先一步。也就是说在衰退期出现以前,股价已开始下跌,而在复苏之前,股价已经开始回升;经济周期未步入高峰阶段时,股价已经见顶;经济仍处于衰退期间,股市已开始从谷底回升。由此可见,配合科学的技术分析的趋势线对于把握经济周期的波动,进行研究大市会大有裨益。

在影响金融市场变动的众多因素当中,宏观经济周期的变动,或称景气的变动,是最重要的因素之一,它对企业营运及股价的影响极大,是股市的大行情。因此经济周期与股价的关联性是投资者不能忽视的。在经济周期的波动当中,如果能看准时机,提前做好准备,那你一定会稳如泰山,长期立于不败之地!

在行业周期的每个阶段选择时机

一般而言,每个产业都要经历一个从成长到衰退的发展演变过程,这个过程被称为行业的生命周期。行业的生命周期通常可以分为四个阶段,即初创阶段、成长阶段、成熟阶段和衰退阶段。投资者也可抓准行业周期的每个阶段,选准时机进行投资。通过对行业所处生命周期和影响行业发展的因素进行分析,投资者可了解行业的发展潜力和分析企业的优势所在,这对于投资者具有重要的指导意义。

当一种新型机器设备被引入使用,会引起该行业生产效率的提高,许多与该行业有关的证券价格也会随之上升。因为投资者和投机家都可以做出相应的价格上涨预测,由于新

型设备的出现使得这些行业都处在潜在增长的边缘，于是投资者就把握住这一新型发动机引入的时点，买入相关行业的股票。然而，当投资者获悉这种发动机具有耐久性，并且极易应用于现有制造生产体系的确切资料后，这些行业的证券市场价格便恢复到更合理的水平，投资者必须据此抓住机会，做出投资决策。

投资者需要了解和分析行业未来的增长变化，从而对其未来的发展趋势做出预测。目前常使用的方法有两种：

第一，绘出行业增长的趋势线，即行业历年的销售额与国民生产总值的关系曲线，根据这一科学指标可以预测出行业的未来销售额。

第二，利用该行业在过去 10 年或 10 年以上的年增长率计算历史的平均增长率和标准差，预测未来的增长率。如果某一行业与居民基本生活消费关系密切，那么也可以利用历史的资料计算人均消费量，从预计行业的未来增长潜力。

通过上面进行的行业分析，投资者可以根据企业所处于不同阶段的特点进行选择投资对象。

一、初创阶段

在这一阶段，新行业刚刚诞生或初建不久，只有为数不多的创业公司投资于这个新兴的产业。在初创阶段，产业的创立投资和产品的研究、开发费用较高，而产品市场需求狭小，销售收入较低，因此这些创业公司财务上可能不但没有赢利，反而普遍亏损，甚至可能破产。同时，企业还面临着由较高的产品成本和价格与较小的市场需求导致的投资风险。因而，这类企业更适合投机者而不是投资者。

二、成长阶段

在这一时期，拥有一定市场营销和财务力量的企业逐渐主导市场，其资本结构比较稳定，因而它们开始定期支付股利并扩大经营。

在成长阶段，新行业的产品通过各种渠道以其自身的特点赢得了大众的认可，市场需求逐渐上升，与此同时，产品的供给方面也发生了一系列变化。由于市场前景看好，投资于新行业的厂商大量增加，产品也逐步从单一、低质、高价向多样、优质和低价方向发展，因此新行业出现了生产厂商和产品相互竞争的局面，这种状况的持续将使市场需求趋于饱和。在这一阶段，生产厂商不能单纯依靠扩大产量、提高市场份额来增加收入，而必须依靠提高生产技术、降低成本，以及研制和开发新产品来获得竞争优势，从而战胜竞争对手和维持企业的生存与发展。因此那些财力与技术较弱，经营不善，或新加入的企业（因产品的成本较高或不符合市场的需要）往往被淘汰或被兼并。

在成长阶段的后期，由于行业中生产厂商与产品竞争优胜劣汰规律的作用，市场上生产厂商的数量在大幅度下降以后便开始稳定下来。由于市场需求基本饱和，产品的销售增长率减慢，整个行业开始进入稳定期。在这一阶段，由于受不确定因素的影响较小，行业的增长具有可预测性，行业的波动也较小。此时，投资者蒙受经营失败而导致投资损失的可能性大大降低，分享行业增长带来的收益的可能性则会大大提高，因此可以买入股票。

三、成熟阶段

行业的成熟阶段是一个相对较长的时期。这一时期里，在竞争中生存下来的少数大厂商垄断了整个行业的市场，每个厂商都占有一定比例的市场份额。厂商与产品之间的竞争手段逐渐从价格手段转向各种非价格手段，如提高质量、改善性能和加强售后服务等。此时，行业的利润由于一定程度的垄断达到了很高的水平，而风险因市场比例较稳定、新企业难以进入而降低。

这一阶段，行业增长速度降到一个更加适度的水平。在某些情况下，整个行业的增长

可能完全停止，其产出甚至下降，因此行业的发展很难较好地与国民生产总值保持同步增长，当国民生产总值减少时，行业甚至蒙受更大的损失。但是，由于技术创新等原因，某些行业或许实际上会有新的增长。所以，在这种时候也可以适当地投资。

四、衰退阶段

行业在经历了较长的稳定阶段后，就进入了衰退阶段。这主要是因为新产品和大量替代品的出现，使得原行业的市场需求减少，产品的销售量开始下降，某些厂商开始向其他更有利可图的行业转移资金，从而原行业的厂商数目减少，利润下降。至此，整个行业便进入了生命周期的最后阶段。在衰退阶段，市场逐渐萎缩，当正常利润无法维持或现有投资折旧完毕后，整个行业便解体了，因此投资者应卖出股票。

市场的钟摆总是在高估与低估之间摆动，综合考虑产业策略与经济周期的演变规律规律，对于采取行业的选择，与对企业的投资，有重要帮助。同时了解行业在处于不同时期的特性可以有效地化解投资的风险，更好地挖掘不同时期的景气行业，取得更好的超额收益。

爱恨就在一瞬间——巧用时间差，空手也能赚钱

很多人都渴望通过投资来赚钱，但是苦于没有足够的资金，往往面对大好的机会不得不望而却步，白白错失了赚钱的良机。本钱的确是投资中必不可少的，但是他们忽视了一点，时间也是本钱，发现机遇，大胆地运用时间差，可以帮助你在本金不足的情况下依旧能够赚取可观的收益。

1990年，路和平独自闯荡北京之时身上只有从朋友那里借来的500元钱。最初他在某商场做产品推销员，两年以后，他挣了8万元，但他的理想并不满足于此，他在寻找着机会。有一天，他看到一则招租启事，启事上说，产权所有者欲将新街口一幢破旧的楼房出租，年租金40万元，但条件是租金要一次性交齐。新街口是北京最繁华、客流量最大的地段之一，如果可以在这地段有一家店面，就意味着拥有一棵摇钱树。路和平看中了这栋楼，但被它昂贵的租金、苛刻的付款方式难住了。此时，他的8万元钱只是年租金的1/5。借，他来北京才一年，举目无亲，也没有有钱朋友，何处可借？贷，能贷到款，还来北京闯天下？此时，路和平灵机一动，想到一招——打时间差。

于是他先找到房主，8万元钱交给房主作为定金租下了这座空楼。他与房主签订了一份协议，协议规定：45天内，他把年租金40万元交齐，若45天拿不出租金，房主没收定金，房子另租他人。

租房协议签订后，他又找到一家装饰公司，凭着租房协议，他与装饰公司签订装修协议。协议规定装修公司在25天内按路和平的设计思路把房子装修一新，45天后，付装修费。

接着，他凭着租房协议和装修协议，与5家商场签订赊销协议。又以赊账的方式购置了地毯、桌椅、厨房用具、卡拉OK设备等，其价值和装修费用达70万元。装修后的楼房，已经摇身变成了一个中档饭店。路和平四处张贴招租广告，在不到20天的时间，有20多位有意者前来洽谈，最终，他以140万元的价格转租出去。这样，在很短的一段时间内，他还清欠款后还净赚30万元。他收到140万元租金时，离他交房主租金的时间，仅仅只有3天，如果再过3天，无法交给房主租金，则前功尽弃，赔了辛辛苦苦挣来的8万元不算，还要欠70万元债务。当然，这是险招，稍有不慎，将全军覆没。

路和平这样的利用时间差赚钱的方法值得每一位投资者学习。但是在巧妙利用时间差

投资的过程中，也是伴随着巨大风险的，这就需要你不仅具备识别良机的眼光，还要有对形势变化的理性判断。

不管是巧打时间差，还是关注行情的变化发展，养成这些良好的投资习惯可以帮助你投资过程中发挥自己的长处，绕开投资的误区，轻松地赚取属于自己的财富。经商获得成功的最大秘诀就是，在发财的机遇面前，巧妙地运用时间因素，将资金灵活运用。实际上，利用好时间差可以帮助你轻松获得丰厚收益。

在确定金融产品买进和卖出的时机时，要学会在价格的转折点取胜。以股票这以金融产品为例，股市行情的走勢点是有升有落的，价格不可能永远在低位盘旋，也不可能永远在巅峰不回落，投资者应把握股市行情中的转折点，在转折点取胜。当市场行情超越正常幅度上涨时，往往就是将要下跌的先兆，此时，投资者应该果断出手。同样，当价格毫无生气地在低位盘旋徘徊，大多数投资者已逐步丧失信心的时候，这离价格的上涨也将不遥远了，此时投资者可考虑适当买进，低进高出，从中获利。

在一买一卖的过程中获利，看似简单，但其中学问很大，关键是看你如何科学地把握时间差的尺度。作为投资者，我们不但要利用好时间差来赚取属于自己的财富，还要关注我们的投资市场行情，否则盲目地利用时间差，不但不能赚钱还有可能让自己倾家荡产。

外汇投资、股票等金融产品的投资，可谓是瞬息万变，所以我们没有多大的回旋余地来弥补错误的决策。尽管我们已经正确地判断出了市场的方向，但是如果把入市时机选择错了，那么依然可能蒙受损失。就其本质来看，时机抉择问题几乎完全是技术性的。因此，有关专家提醒投资爱好者：即使交易者是基于分析型的，在确定具体的入市和出市点这一时刻，借助于技术工具是非常必要的。

跟随时代脉搏，用创意来发掘生活中的投资机遇

美国有一句著名的格言说：“要想改变世界，首先要改变你自己。”要想改变自己的命运，那么不仅要善于发现生活赐予我们的每一次机遇，更要懂得创造机遇，为己所用。

在投资过程中，创意就是你掌握的最大资源，也是最宝贵的资源。你可以利用无限的创意来整合自己手中的资源，进行有效的投资。我们也要养成运用创意调动有限资源的习惯。

一次，一支日本探险队来到南极，为了进行科学考察，他们准备在南极过冬。

队员们冒着严寒建立了一个基地。为了把运输船上的汽油运到基地，他们开始铺设管道，把一根一根的铁管子连接起来，形成一条输油管。由于事先考虑不周，带去的管子都用完了，可还没有接到运输船上。他们傻眼了，在船上翻箱倒柜也没找到可以替代管子的东西。如果发电报，请求国内运来，至少需要一个多月的时间。如果不接通输油管，那么基地就没有取暖的燃料，大伙都会冻成“冰棍”。怎么办？大家你看看我，我看看你，毫无办法。

这时候，队长想出了一个奇特的好办法，很快解决了这一难题。

队长建议用冰来做管子。他们先把绷带缠在已有的铁管上，再在上面淋上水，在南极的低温下，水很快就结成冰，然后再拔出铁管，就形成了冰管子。

在投资过程中，总是有人抱怨手中的资源太少，无法做成大事。而一流的投资者本不看资源的多少，而是凡事都讲创造。通过对当前形势科学的分析，合理的判断，进而整合你周围可以利用的一切资源，可以说机遇是可以这样被创造出来的。对于一个善于创造机遇的投资者来讲，一切都是他用来致富的资源，可见，审时度势创造有利于自己发展的形

势是至关重要的。

事实上，投资也是一个资源整合的过程，不要等待一切资金都到位后再进行投资，那样就会失去最佳的投资时机。只要开动自己的大脑，想出有创意的投资方案，充分调动自己手头的资金，就可能为自己赢得财富。

有一天，卡耐基与妻子一同去商场购物。

他们夫妇俩每人各带了1000美元。卡耐基的是一张500元和5张100元，妻子的是10张100元钞。

商场里的商品品种非常多，应有尽有。卡耐基和妻子仔细地选购自己喜爱的物品。

过了约半小时后，卡耐基将5张100元钞票全部花掉了，只剩下一张500元钞。卡耐基找到妻子，发现她已花掉了差不多800元，皮夹中只剩两张100元钞和一些零钱。

从这次购物的经历中，卡耐基得出了这样一个结论：5张100元钞不等于一张500元钞。他说：“人们都有这样的心理：当自己花掉一张500元钞的时候，会感觉花掉了一大笔钱；但当花掉一张100元钞时却没有这种感觉，只是觉得花去了很少的钱，甚至花完5张100元钞，也没有花大钱的感觉。所以，如果你想节约的话，购物时使用较大面额的钞票效果要好得多。”

这种矛盾从心理学上讲，属于“高额”与“低额”之间的差异，若干个“低额”事实上构成了“高额”，但心里感觉却不同。

一位精明的商店老板，正是抓住了人们的这种心理特征赚钱的。

比如，有一位中年妇女，带了一张500元钞，在“兑银台”兑成了5张100元钞，结果这些钱全部“留”在了商店。这位老板在商店的门口设置了一个“兑银台”，并竖了一块牌子。牌子上写道：尊敬的顾客：您的包里有小额钞票吗？为了您在购买商品时方便，如果您没有小额钞票，欢迎您在此台兑换小额钞票。我们非常愿意为您服务。

于是，很多顾客都在这个“兑银台”将大额钞票兑换成小额钞票。事实上，这正是老板的“精明”之处。通常的情形是，很多顾客在不知不觉中把兑得的小额钞票全部花完了。

因此，商店每天的生意都很好，商品像流水一样销售出去，既快又多。老板乐得合不拢嘴。所以，卡耐基说：“尽管钞票数额完全相等，但不同面值的钞票，在使用时的情形却不一样。”在花费一些数额不大也不小的钞票时，人们都不会有太强烈的心理震荡，因此即使造成了浪费，也不会心疼。

商店老板兑换小额钞票的创意，无疑为他带来的很多的财富。小钱是商家赢利的法宝，而消费者却不怎么当回事儿。财富就这样悄悄地流失着。因此，养成积攒小钱的习惯，然后把积攒的小钱合理投资，那是你拥有巨款的前提条件。

总之，创意在投资中的意义重大。当你手头的资源有限的时候，不要担心，也不必害怕。充分开动自己的大脑，合理有效地整合自己的资源，做出一个有创意的投资方略，依然可以在投资中握住那把致富的金钥匙。

跑赢大市：如何抢占市场“先机”

生活之中不乏美，而是缺乏发现美的眼睛。在投资的道路上亦是如此，很多优秀的投资家都说：“商业投资上缺乏的不是机遇，而是发现机遇的眼睛！”

海尔集团现在已经成为世界著名企业，总裁张瑞敏在谈及企业与机遇的问题时就提出了独到的“眼睛论”。他把企业划为三大类：一类是一只眼睛的企业，观念还处在计划经济时期，眼睛只盯着政府；一类是两只眼睛的企业，一只眼睛盯用户，一只眼睛盯员工，以

满足双方的需求，他认为这是市场经济法规相对完善的条件下，比较普遍的现象；然而，海尔却拥有第三只眼睛，即盯住“机遇”之眼。海尔集团的总裁张瑞敏曾经说：“企业和人生一样，缺少的不是机遇，而是缺少发现机遇的眼睛。”可见抓住机遇对商业市场上的成败是多么的至关重要。

曾经有一位精明的商人，他常带着货物在外奔波，换取钱财。一日，他带着大批的货物乘船来到一个小岛上，小岛上的居民都很淳朴，他们热情地招待了商人，但当商人向他们推销自己的货物时，他们没有多大的兴趣。那些货物在小岛上，起不了多大的作用。

正当商人失望准备返回时，他发现小岛上的居民对他的两袋大葱很感兴趣。原来，小岛上的居民从没见过大葱，更不知道大葱是用来做什么的，商人眼前一亮，看到了巨大的商机，他立刻演示给居民，将大葱切成块放入了居民做成的饭食中，味道很好。没想到世界上还有味道这么好的东西，为了表示感谢，他们又热情地留商人在岛上多住了几天，临走时，还送给商人两袋金子酬谢。

商人满载而归，用大葱换金子的故事很快便传开，另一位商人听说了这件事情后，非常心动，他想既然大葱他们没见过，那生姜他们也一定不知道是什么了，想到这里，他立刻带了好几袋的生姜，去了那个小岛。

小岛上的人们很热情地招待了这位商人，商人也如法炮制，为他们介绍自己带来的生姜，小岛的居民尝过用生姜做调味料的菜后，认为这是比大葱还要美味的东西，他们更热情地招待了这位商人。

商人认为这次他一定可以带回更多的金子，正当他在自鸣得意时，小岛的居民送给这位商人数不多的大葱，他们认为金子已经不能表达他们对商人的感谢，只能送稀有的大葱来表示衷心的感谢。

这位自以为聪明的商人，带着大葱离开了小岛，回去后被大家笑话了很长时间。

第一位商人就是抢占了先机，才赢得了市场，第二位商人因为没有把握住最先的时机，所以没有成功。在投资市场上也是如此，市场价位的涨跌，都是投资集体行为造成的结果。所以，投资成败的关键因素之一就是掌握集体的投资行为。除了自身的因素外，还要看别人是如何投资的。

在大多数投资者采取行动之前，你能够抢先一步进行投资，走在他们的前面，那成功的机会就很大。在投资的过程中，跟风很容易，但跟风永远不能成为最大的胜利者，相反盲目跟风还会带来巨大的损失。要抢得到先机，就得有独到的眼光，敢于反其道而行之，敢于在人动我静，人进我退中从容获益。

发现商机的眼光是如此重要，那么，投资者如何发现和把握机遇呢？

把握先机需要有良好的情报网络和分析能力，不仅需要有足够的自信，还要有精确的分析能力。能够抢占市场先机的人，一定是经常分析市场行情、有主见、不盲目跟风的人。

例如某只股票在不断攀升，涨势非常好，在上涨初期，或者是在跌到低谷即将反弹的时候，谁能把握住时机，先行入市，谁就可以赚到大钱。如果价位是从7元开始升起，那最好就在7元买进，如果是在15元就要跌落，最好就在15元卖掉，这样就可以赚个100%了。

这种睿智的眼光与胆识，是在经验与理智分析的基础上建立起来的。经过理性的分析，掌握正确的第一手资料，才能正确地判断市场的走势，从而先人一步采取行动。等到整个市场的其他投资者开始意识到变化蜂拥而至的时候，你早已经避过了风险，安心地等待收成了。

综上所述，作为投资者不但要善于观察生活，还要善于分析。在熟悉的地方发现风景，

培养自己善于发现商机的眼光，然后牢牢抓住，获取更多的财富。

抓住信息就是抓住了创富先机

在每一个市场里，都有一些被人忽视的商业机会。只要你善于开发出填补某个细分市场的产品，并加上一点智慧，你就能迅速壮大自己。

商业市场是由顾客群体组成的，随着经济的发展，顾客的需求也越来越多样化，也就存在了顾客的潜在需求。如果你能掌握市场的充分有效的信息，那么你就先一步占领了“先处战地”，此时你也就掌握了市场竞争的主动权。

古代梵授王在波罗奈治理国家的时候，有个小商人，聪明睿智，具有一定的经营本领。

有一天，他在大街上发现一只老鼠，便决定以它为资本做点买卖。他把老鼠送给一家需要老鼠入药的药材铺，得到一枚铜钱。他看见一群制作花环的花匠从花园里采花回来，他使用这枚铜钱买了一点糖浆，放在一罐水里，用勺子盛水给花匠们喝。花匠们喝后，每人送给他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖浆和水罐到花园里去。花匠临走时，又送给他一些鲜花。他用这样的方法，不久便积聚了8个铜币。

有一天，风雨交加，花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。

这个小商人得知后，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把它们打扫干净。”园丁同意道：“先生，只要你愿意，你就都拿去吧。”这个小商人走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空，堆在花园门口。这个时节，皇家陶工为了烧制皇家餐具正在寻找柴火。这个小商人便轻松地把花园门口的这堆柴火卖给了制陶匠人。这一天，这个小商人通过卖柴火得到16个铜币和水罐等五样餐具。

几天后，水路商人朋友告诉他有条大船进港了。他又想出了一个主意。他花了几个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，订下全船货物，然后在附近搭了个帐篷，坐在里面，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”大约有100个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照事先的吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。100个商人每人给小商人一千元，取得船上货物的分享权，然后每人又给他一千元，取得全部货物的所有权。

由于小商人及时地掌握了市场中各种需求与供给的信息，运用自己巧妙的经营，在很短的时间内，获得了20万元钱，成了远近闻名的富商。

故事中的小商人能从一个普通的穷人变成富人，是因为他的灵活头脑，将市场信息灵活地运用在投资中。

随着人们收入水平的不断提高和生活质量的改善，追求更多财富成为越来越多人的梦想。如何正确投资、科学理财，已成为国家、社会以及老百姓所关注的热点。据不完全统计，我国股民和基民的人数已过亿，而且人数还在不断增加。这样一支庞大的股民和基民队伍，面对纷繁复杂的投资市场及花样繁多的理财产品，怎样把握和选择适合自己的投资方式和理财产品呢？

市场是多元的，而且时时刻刻处在变化当中。因此投资者除了要善于学习，勤于思考之外，学会倾听和吸收专家意见、把握市场规律，灵活地运用投资信息十分必要。

在一个市场上，同时出现高潮或低谷的可能性不大，如果选择一些比较稳妥的项目或产品进行投资，将会事半功倍。这就需要投资者充分的了解市场当前的信息，了解消费热点和当下的需求与供给，这样有助于投资者根据自身的投资特点和市场走势的具体形势，

科学地制定投资的策略。而在这个投资策略制定的过程中，采用综合分析法，是十分有效的，它可以帮助你及时的避免信息不对称带来的风险与盲目投资带来的损失。这就要求投资者更加灵活地运用自己手中掌握的投资信息，争取做到投资安全最大化、投资利润最大化。

投资大师索罗斯认为，陈旧的经济理论是没有信赖价值的，必须透过对华尔街的考察，掌握及时的信息动态，才能抓住投资的关键。现在的经济市场是不断变化的，正确的投资要立足于经济的变化、政治的变化而统筹决定。由此我们也可以看出信息对财富的重要性，根据信息不断调节自己的投资方向、投资策略，才是一个聪明投资者的制胜法宝。密切关注政治决策、经济动向、市场发展，才能通过掌握住准确的信息，制定科学预测市场动态的方案，才能合理地利用信息带来的商机，助投资一臂之力。

把握股票买入时机，需先审视成交量

成交量作为一种重要的技术指标，对判断股票的买入时机有着相当的作用。大多数优秀的投资者在买入股票之前都有审视成交量的习惯。市场行为的最基本的表现是量和价，过去和现在的成交量和股价涵盖过去和现在的市场行为。作为投资者，我们应该如何正确把握成交量和股价的关系，并根据这项重要的指标来把握最佳的买入时机呢？

成交量反映着股票市场的大趋势，成交量是股票市场的原动力，没有成交量配合的股价如同无本之木。因此，成交量是投资者分析判断市场行情并作出投资决策的重要依据，也是各种技术分析指标应用时不可或缺的参照。它可以明确地告诉投资者买入的时机。

成交量与股票价格等诸多因素互为因果，共同影响投资环境。成交量的变化过程是投资者购买股票欲望变化的过程，也就是股票市场人气聚散的过程。当人气聚敛，成交量增大时，会吸引更多投资者介入，这必定会刺激股价的强势攀升；股价升至一定高度，投资者望而却步，成交量开始徘徊；获利盘纷纷出手，成交量放大，又会导致人心趋散，股价下跌；而当人心惶惶，抛盘四起，成交量的放大导致人气进一步涣散；待到股价继续下跌，成交量萎缩，投资者逃脱唯恐不及，供大于求，股价又走入低谷……

成交量的变化最能反映股市的大趋势。上升行情中，做长线和做短线都可获利，因此股票换手频繁，成交量放大；在下跌行情中，人气日趋散淡，成交量缩小。

股价指数上升，必伴有成交量的持续增加。多头市场里，成交量随着指数上升而扩大，到了股价指数上升而成交量停滞或缩小时，预示本轮上升行情即将结束，接踵而来的将是股价指数下跌；在空头市场中，指数的每次下跌都会伴有成交量的急剧萎缩，到指数下降而成交量不再减少，本轮下跌的走势也就告一段落了。

优秀的投资者往往通过在股价底部时购买获得较高的收益，那么如何确定股价底部呢？

通常的情况是通过成交量确定股市底部。股价的底部往往随成交量的底部出现而出现。成交量底部的研判是以过去的底部作为标准的。当股价从高位往下滑落后，成交量逐步递减至过去的底部均量后，股价触底盘稳不再往下跌，此后股价呈现盘档，成交量也萎缩到极限，出现价稳量缩的走势，这种现象就是盘底。底部的重要形态就是股价的波动幅度越来越小。此后，如果成交量一直萎缩，则股价将继续盘下去，直到成交量逐步放大且股价坚挺，价量配合之后才有往上的冲击能力，成交量由萎缩而递增代表了供求状态已经发生变化。底部区域成交量的萎缩表示浮动筹码大幅缩减，筹码安定性高，杀盘力量衰竭，所以出现价稳量缩的现象。此后再出现成交量的递增，表示有人吃货了，因为如果没有人进货，何来出货呢？所以此时筹码的供需力量已经发生了改变，已经蕴藏着上升的行情了。

成交量见底的股票要特别加以注意，当一只股票的跌幅逐渐缩小跳空下跌缺口出现时，通常成交量会极度萎缩，之后量增价扬，这就是股价见底反弹的时候到了。

因此优秀投资者的习惯是：在成交量底部买入。事实上，这种做法是真正的保守和安全的。在市势明朗之后才买入的人也许能够赚钱，但是他们赚不到大钱，他们只是抓住了行情的中间的一段；而且他们面临的风险实际上比较大，因为他们买入的价格比底部价格高出了许多，当他们买进的时候，底部买进的投资者已经随时可以获利离场，相比之下，谁的优势更强也就一目了然了。

以下是股市专家经过多年的分析，为投资者推荐的股票买入的 11 个最佳时期。

1. 股价上升且成交量稳步放大时是买入时机。
2. 低位突然放巨量时是买入时机。
3. 缩量整理时是买入时机。
4. 巨量打开跌停板时是买入时机。
5. 股价上升初期，出现巨量阴线而股价没有深幅回调，当股价再上扬时是买入时机。
6. 行情启动之初，股价大涨而成交量严重萎缩时是买入时机。
7. 股价放量冲过前期高点时是买入时机。
8. 股价回升时的成交量大于前一头部的成交量时是买入时机。
9. 股价在波浪形上升中，后浪成交量超过前浪成交量时是买入时机。
10. 5 日和 10 日均线量已萎缩横移了若干天，当某一天（或连续两三天）的成交量放大并突破这两条成交量均线时是买入时机。
11. 股价在低位区域，当 5 日均线量拉阳上穿 10 日均线形成交叉时是买入时机。

在股票市场的投资中，选准了时间，就是选择了获利，就是选择了财富，相反，时机如果错了，那就意味着无尽的风险与接踵而来的损失。因此，投资者应该时刻提高对时机判断的灵敏度，选对时机赚大钱。

审视大盘走势，将股票卖出时机掌握在手

世界上优秀的投资家都有跟踪大盘走势的习惯，他们在审视大盘的走向后决定手持股票的卖出时间。不管你是新手还是老手，在股市中一定要养成跟踪大盘的习惯，这样才可以帮助你的投资增加一些获利的可能。

一、审视大盘的必要性

股市重要指数，例如标准普尔 500 指数、道·琼斯工业平均指数，所代表的就是股市大盘。必须详细研究这些指数，因为当这些指数见顶、反转并大幅下跌时，3/4 的个股（不管你认为它们是龙头股还是垃圾股）都会跟随股市大盘的走势而下跌。

许多成长型个股、次要的低质量公司的股票，甚至一些高科技公司的股票，其下降幅度可能达到大盘的下降幅度的 2~3。更糟糕的是，其中有些个股可能从此雄风不再，或者需要几年才能恢复到原来的股价水平。如果熊市大盘下降了 20%~25%（这是一般熊市从绝对高点下调的幅度），你的某些个股可能从其股价峰值下调了 40%~75%。

如果在一次熊市中输掉了前几年在牛市中获得的赢利，这样的投资是毫无意义的。与其跟着大盘一直下跌到底，不如在下调过程的几个台阶处跳下滑梯。一般的投资者通常需要至少三四年才能记住这些痛苦的教训。所以你既需学会在正确的时机买入，也要学会在正确的时机卖出。而要想在正确的时机卖出，最关键的就是要牢视大盘的走势，判断股市何时是顶。

二、大盘见顶是最佳的卖出时机

股市中风险与收益是并存的，在你没有掌握市场的运动规律之前，最好别轻易投入大量资金炒股，除非你有名师的指点，但当你掌握了市场的运动规律学会了顶部投资策略之后，炒股赢钱将成为必然。下面介绍几条升势即将见顶时的市场特征，借此来判断股市涨势是否已达强弩之末，以便投资者把握最佳的卖出时机。

第一，当市场舆论出现较严重分歧的时候。市场舆论是投资者信心的反映。如果在对市场的信心上产生严重分歧，升势很难长时间维持下去，因此，舆论的严重分歧也是大市处于顶部区域的一大特征。

第二，当重大支持位被打穿的时候。一般来说，这里指的重大支持位是总升幅回落38.2%处的价位。只要这个重要位置被击穿，甚至只要日K线的下影线穿过此位，就足以说明市场上投资大众的信心已被动摇了。因此，在股票价位大升特升之后，只要股价有力量向下穿透支撑位，往往意味着走势已经出现问题了。

第三，日K线图上出现较大的阴线，在升势之中。市场上人气很旺。大家都不惜追高买入，一旦股价有回落稍显便宜，理所当然地会被抢购的入市者承接住，因此，升势在延续过程当中一般不会出现大的阴线。如果有一天走出一条大大的阴线，说明市场上的人心有变，买与卖的力量正在形成新的对比。所以，大阴线的出现预示着市场已好景不长了。

第四，股价大幅上下振荡，升势的顶部在多空双方的正规力量遭遇的区域。看多者买入勇气未减，看空者忙于大量出货。因此必然造成股价上下剧烈波动，并且这种波动的高点和低点都不断降低，这种状态制造了许多很好的短线机会，但是，由于是在顶部区域，这类短线的风险性也应当重视。

常态下的顶部主要有单顶、双顶和多重顶三种形式。那么怎样识别真正的顶部？投资者一般可以从以下方面寻找阶段性顶部的形态特征。

1. 技术指标分析。一是布林线开口逐渐变小，说明股价的涨跌幅度逐渐变小，多头力量不再强悍，短期盘势将会选择突破方向，而且开口越小，盘面的突变性就越强；二是停损指标SAR（Stop and Reverse，停损转向操作点指标）发出卖出信号；三是5日均线死叉10日均线，并击穿25日均线、30日均线，中线多头趋淡；四是盘中反弹乏力，MACD（Moving Average Convergence and Divergence，指数平滑异同移动平均线）红线消失绿头时隐时现；五是短线指标KDJ（随机指数）和RSI（Relative Strength Index，相对强弱指标）从高位钝化状态回落到50附近甚至更下面。

2. 多空力量变化。市场在经过一段买方力量强于卖方力量的升势之后，多头趋弱或仅能维持原来的购买力量，使涨势缓和，而空头力量却不断加强，最后双方力量均衡，此时股价会保持没有涨跌的静止状态。如果卖方力量超过买方，股价就会回落，开始也许只是慢慢改变，跌势不明显，但后期则由空方完全掌握主动，跌势转急，调整市道来临，此时的成交量多表现为自左向右逐渐变小，说明市场人心趋于谨慎，操作上出现保守倾向。

在思考卖出的时机时投资者应该坚持以下法则：

第一，头号法则是减少损失，保护你自己不受更大的损失。如果股价跌至低于买入价8%的时候，你就该卖掉它了。如果你的市场龙头股在两三周内上涨了20%~25%，那么你绝不要出售获利。这是具有真正实力的信号，你可能持有了大赢家。

第二，40%的股票在一两天内会回到你当初买入的点，有时成交量很大。不要动摇，不要卖掉股票。

第三，30%的龙头股在上涨数月后达到顶点。股票上涨的速度要比前几周快得多。找一找自上涨以来股票的一日最大涨幅。这往往意味着每个人都对这只股票很激动，因此导致股价大幅上涨。因为行情往往与大众的观点相悖，所以出现这种情况时是卖出股票的好时机。

有些投资者习惯将他们大部分的时间都用来决定该购买什么股票。他们对何时以及在什么情况下应该出售股票考虑的时间并不多。这其实是一个严重的错误，在投资行为上也是一个不良的习惯。

事实上，我们应该花同样多的时间来考虑何时卖出股票，确定一只股票的卖出时机制订一套实际的卖出法则。如果你能好好地买股票也能好好地卖股票，你就能成为一个非常成功的投资者。在把握了大盘的走势之后，就可以在投资市场上游刃有余地进行自由的卖出以赚取更大的利润了。



打败 95% “专家” 的投资步骤

靠工资不如投资

很多人仍旧存在理财投资观念的误区。许多人都认为，只要节约花销，把自己辛辛苦苦挣来的钱管好了就行了，一提到理财就会联想到那是降低花钱的乐趣与原有的生活品质，没办法吃美食、穿名牌，甚至被“不幸”地归类为小气的守财奴一族。对于喜爱享受消费快感的年轻人来说，他们会觉得理财显得太过小气不屑于理财，或觉得理财离他们太遥远。

普天下的人都知道一个道理“钱能生钱”，西谚叫做“money makes money”，意即“钱”追“钱”总比“人”追“钱”来得快捷有效。其实，有钱并不是一件困难的事情。

那么如何用钱去追钱呢？首先，你当然需要拥有作为投资的“第一桶金”，即一笔骁勇善战的母钱，然后用这笔母钱投资产生钱子钱孙。那么这“第一桶金”是来自何处呢？生活中我们常被“清仓大减价”、“免年费信用卡”等诱因让我们控制不住花钱的欲望，一次又一次地错过储蓄“第一桶金”最好的时机。下定决心投资理财，就要从第一桶金的积攒开始，先为自己打一个基本的地基。

日本人虽然个人资产很多，但看上去并不那么富有。他们住在小房子里，一件西装能穿 10 年，花钱也很节省。其实，这是由于目前日本社会的主流人群，仍是经历过战后贫困的那一代人。他们从小就养成了勤俭的习惯，把大部分收入存入银行，对于投资股票、外汇都非常谨慎。日本是世界上储蓄率最高的国家之一，截至 2004 年 6 月，现金和存款总额占日本个人金融总资产的 55%。

近年来，日本人的这一心态开始逐渐改变。这一方面是因为日本多年实行的“零利息政策”，让个人存款变得无利可图，另一方面是因为日本的养老金问题正日益严重，人口老龄化使养老金的缴纳者越来越少，领取者却越来越多。很多日本人担心养老金最终会入不敷出，自己老年没有保障。因此，投资股票、债券、外汇成为日本人的新选择。

如果你要赢得更多的财富，靠工资还不如靠投资。很多人第一桶金的来源多是自己的工资积累，但是你应当清楚，工资的多少存在一个限度，你每个月存的只是一个固定数额，不打理不投资随后存在卡里的钱很快会因为花销支出逐渐减少或掏空。工资是死的，攒工资不如投资。很多人总喜欢拿自己的工资较劲，刻苦钻研就是为了高薪，似乎只有高薪，才能让他更加富有。其实，对普通人来讲，靠工资永远富不起来，只有通过有效的投资，让自己的钱流动起来，才能较快地积累起可观的财富。

从大方面来讲，获得财富的手段主要有两种，第一种手段是打工，就是通过劳动获得工资，这样的人大约占到 90% 左右；第二种手段就是投资，这个群体目前人数比较少，只

占总人数的10%左右。曾有理财专家对这两种获得财富的手段进行分析，得出了一个结论：靠打工致富，有可能达到年薪百万元，但这样的人非常少。打工致富的想法不是不可以，一些“打工皇帝”，比如马明哲、李开复等，跟着别人干也能薪金百万，但是你要知道他们都是具备更高水平的个人能力，既有超强的实力又有非同一般的机遇，这种能力不是每个人都能够达到的，如果你想要打工致富，是否具备这样的条件呢？

事实上，我们大多数都是普通人，只想着与工资较劲追求高薪，也许有助于你个人能力的提升，但是大多数时候，对于你的财富成长并无太大帮助。就财富增长速度来讲，投资获得财富的速度要比打工高得多。现在大多数富人阶层，都属于依靠投资来创造财富。投资大师沃伦·巴菲特的致富手段，就是用一辈子去做投资，他的财富已近500亿美元。沙特阿拉伯的阿尔萨德王储也特别喜欢投资，40多岁的时候，他的财富就已近300亿美元。如果你能够把眼光放开，学会用投资手段去创造财富，效果也许就大不一样了。

很多人总觉得打工的“技术含量”比较低，门槛低，准入率高。而投资则比较麻烦，甚至有人认为投资需要有很高的教育水平，因此绝大多数人还是选择了打工并获取有限的回报。其实，打工能够达到的财富级别实在是太有限了。然而，投资实际上是每一个人都可做到的事，只要你会加减乘除，剩下的只是经验问题，在要求经验这一点上，投资和打工差不多，但在赚钱效果上两者却存在天壤之别。

通用电气的前老总杰克·韦尔奇是一个名副其实的打工皇帝，他的年薪超过了千万美元，而巴菲特在创建哈撒韦·伯克希尔公司的时候，仅投入1500万美元。他们两个人都从千万美元起步，几十年之后，韦尔奇拥有超过4亿美元的身价，但是，依靠投资赚钱的巴菲特却拥有440亿美元财富，两者差距之大，实在不可同日而语。

一个选择打工，一个选择投资，致富方式的差别，最终决定了韦尔奇与巴菲特之间存在着遥远的财富距离。其实，真正决定我们财富水平的关键并不在于你是选择打工还是创业，而在于你是否会投资。谈到积累财富的经验时巴菲特一语道破玄机，他说：“一生能积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财。”

但如果只是一心为了死工资费尽心力，不但赚不到钱，还容易搞得身心俱疲，说不定还要到处受人白眼，非常不值得。所以，有志向致富的年轻人，赶紧抓住投资的致富手段吧，别把眼光困在了死工资上面。在现在的经济形势下，不管你工资有多少，一年能省下多少钱，如果不投资，那致富的机会将等于零。投资的威力巨大无比，它能让财富平平者变成亿万富翁，能让你的人生命运由此改变。因此，人生致富，别靠工资靠投资。

排除恶性负债，控制良性负债

“做一个有规划的人！”2011年，是全民理财意识萌动的一年，不少人告别了“月光”的消费习惯，开始为未来未雨绸缪。选对了好的理财产品，能够为理财成绩加分。然而，养成好的理财习惯，并非一日之功。

数钱是理财狂热者的一个消遣，这种癖好衍生出来的就是著名的大富翁游戏。而在现实生活中，清楚地了解自己资产的人寥寥无几。如果我们生活在一个风平浪静的保温瓶里，那个人的资产状况倒是无所谓的事，你只需要知道自己还没有破产就可以了，但是我们的经济世界瞬息万变，也许你自以为是百万富翁，可世道一变，就很容易资不抵债。为了不让你心慌，来对你的资产状况做个鉴别吧。

美国是世界第一经济强国，但美国人却不是世界上最富有的国民。联合国大学世界开发经济研究所发表的各国家庭经济资产统计资料显示，目前世界上最富裕的国民不在欧美，

也不在盛产石油的中东，而是在日本。目前，日本的人均资产高达 18.1 万美元，是美国人的 1.3 倍，德国人和法国人的 2 倍。

《日本经济新闻》的文章称，带动日本经济发展发生变化的关键因素，既不是政府也不是企业，而是庞大的个人资产。据统计，2006 年日本的个人资产总额高达 2000 万亿日元，约占日本所有资产的 80%。这些个人财富包括现金、存款、住宅、土地等，是美国 12 万亿美元国内生产总值的两倍。

个人资产一般包括个人资产状况和个人负债状况。个人在弄清自己的资产状况之前，最好知道，自己有什么资产，它们的“资产质量”都怎么样。个人资产可以根据不同的分类方法划分出不同种类。不过在理财中，可将其做如下划分：

第一，固定资产。你家里的大件耐用品，这个大件是指的购买价格，比如你居住的房屋、汽车、珠宝及家电设备。在较长时间内会一直拥有，是价值较大的资产，一般以实物资产居多。

第二，投资资产。主要指进行旨在能够带来利息、赢利的投资活动，承担一定风险的资产。如股票、基金、债券等。这些资产不是为了消费或应付短期债务。它们包括你的投资基金，长期存款债券和票据，如果你能在一定时间持有股票，股票也能算进来。除此之外，还有你用于投资的房屋；如果你是个热爱收藏的业内人士，那些用于投资升值的坛坛罐罐也应该算是投资资产，但若只是为了附庸风雅，那些只能算装饰品。

第三，债权资产。指对外享有债权，能够凭此要求债务人提供的金钱和服务的资产。

第四，保险资产。指用来购买社会保障中各基本保险以及个人另投保的其他商业保险的资产。

第五，个人使用的资产。指个人日常生活中经常使用的家具、家电、运动器械、通讯工具等价值较小的资产。你休想把你冰箱里的存货和衣柜里的袜子内裤也算作资产，即使它是某个昂贵的牌子的内裤。主要理由是这些物件就没有变现能力，或者它们的变现成本比它们本身的价值还要高。所以根据这些我们就可以总结出哪些消费品堪称最奢侈，而哪些资产质量最差。

个人负债就是个人支出超过收入所得时带来的债务压力。从负债性质上讲，个人负债分为良性负债和恶性负债。若你已经下定决心自己个人投资理财，接下来要做的就是将你自身的财务独立起来。所谓财务独立就是要了解自己的自己的负债状况，以便排除恶性负债，控制良性负债。

一般来说，恶性负债是指人力不可控制的负债，例如生病、车祸、意外伤害等，这些事件引起的负债都属于恶性，会给人带来严重的财产损失。这种情况下，如果买了保险就可以降低因意外所遭受的损失，从而排除恶性负债。所以财务独立的第一步就是买一份适合自己的保险，将意外带来的金钱损失转嫁给保险公司。转嫁财产风险可以将未知的财产损失可能降到最低，让你无后顾之忧。

良性负债就是你可以自己控制的负债，如生活费、娱乐费、子女教育费、房屋贷款等。因为这些花销都是在意料之内，不会使生活发生骤变，是良性可控的，危险性不大。对于良性负债，你也要进行适当处理，提前决定自己每月的生活费用，可以决定跟父母住或是搬出去住，结婚后要不要买房子、生孩子等，早决定早打算。

在了解了个人资产和个人负债的基本情况后，可以适当地对自己的资产进行评估。资产评估，即资产价值形态的评估。是指专门的机构或专门评估人员，遵循法定或公允的标准和程序，运用科学的评估方法，以货币作为计算权益的统一尺度，对在一定时点上的资产进行评定估算的行为。只有进行资产评估才能使个人资产情况呈现出最佳状态。

有空清点一下个人资产是必要的，确认手里有粮后，心里至少可以不慌。

学习投资的方法，做理性投资

何为理性的投资？简单地说就是“投资者了解所欲投资目标的内涵与其合理报酬后所进行的投资行为”。为什么独立理财要强调理性投资的重要性呢？因为投资不当会导致出现严重负债的情况。理性、正确的投资不但可以将“收入”大于“支出”的差距扩大，使你的财务真正独立，并且能协助你达到人生的目标。

崔女士今年43岁，老公同龄，两人月收入共4000多元，女儿上大二，自住一套5年前购买的88平方米的房子，手头有15万元的存款分散在多个银行的活期账户里，还有5万元3年期的凭证式国债，没有负债。

一天，崔女士去超市采购日常用品，想到厨房里的食用油要见底了，打算买一桶纯茶籽油。两三个月没有买油的她被货架上的价签惊呆了——绿色罐装5L油茶籽油标价竟然是328元，红色桶装的5L油茶籽油标价299元。居家过日子哪样不要精打细算？最近菜篮子越来越沉，买两根黄瓜就花了5块钱，连食用油都疯涨，她坐不住了。

正好看到报纸财经版的栏目里提到了一些适合普通家庭的投资理财建议，崔女士萌生了学习理财投资的想法。于是，从未尝试过投资的她去证券公司把10年前开了但从未使用过的股票账户重新开通了，并拨通了报纸财经工作室的电话咨询。

工作室的理财顾问告诉她，以她的情况并不建议做小户型房产的投资，除了制约资产流动性弊端外，还涉及房贷月供、装修等支出，变现也不方便。理财顾问建议，主妇在做投资理财时要遵循稳健原则，待资产增值到一定水平后再进行扩大投资。

理性投资讲究方式方法。很多人像崔女士这样，并不是在投资开始就做好了投资理财的计划和准备，很多都是因为朋友鼓动或是因为某件事的刺激突然决定做投资的。其实投资是一门很深奥的学问，或多或少会存在一定的风险，投资者需要十分注意投资的技巧和方法，要提前做好功课、做好准备。基本上理性投资分为两种：找个专家帮助理财和自己学习理财。

一、把投资交给专家

每个人关注和擅长的重点各不相同，因此有些人虽然有长时间的投资打算和很强的投资意识，但是由于个人原因的局限在投资方面并不擅长，那么是不是意味着就不需要进行投资了？当然不是，找一个好的投资顾问可以帮你很大的忙。

把个人投资理财交给专家的观念是正确的，因为专家可以全心投入理财的工作中，而且拥有较多的资源和工具，可以有效提高你的投资收益，这些都是请专家帮忙投资理财的优势。

专家可以根据你的资产收入状况，给你设定合理的投资规划，例如针对不同的收入人群以及不同的年龄阶段需要拿多少钱出来投资，投资在什么地方能够达到风险和收益的最大化平衡等。在你不懂投资的情况下，寻找专家帮助是个人进行投资的一个很好的方式。

当然，再精明的投资专家也只是“外人”不是你自己，投资专家也存在诸多不确定性。在你把钱交给专家理财之前，需要明确你是不是对这个理财专家充满信心，而且确定这个理财专家会以你最大的利益为最终理财的目的，最后还要确定你所投资的钱在指定的时候回到你的口袋中。如果你没有十足的把握，那么自己学习理财知识就是必要的。

二、学习投资知识，自己带兵上阵

不论投资要不要交给专家，建议你多少都要有理财方面的专业知识，因为这些专业知

识能使您避免一些投资方面的陷阱，以免辛辛苦苦存下来的钱化为泡沫。

美国麻省理工学院经济学家莱斯特·梭罗说：“懂得用知识的人最富有。”能否运用知识及掌握技术，是 21 世纪贫富差距的关键。那么，作为普通的年轻人，应该如何进行有效的投资呢？由于每个人的个性、工作、收入等情况不尽相同，我们首先应该找到适合自己的投资方式来累积财富。下面是一个人人都应该掌握的投资致富公式，你可以根据自己的情况以及理财目标，规划未来的投资大计。

未来的财富 = 目前的财富 $\times (1+R)^N$ + 每年存入资金 $\times [(1+R)^N - 1] / R$ = 目前财富 $\times$ 未来值因子 + 每年存入的资金 $\times$ 年金未来值因子

在上述公式中，N 是你投资的年数，R 是你每年获得的年平均投资报酬率，未来值因子是指当报酬率为 R 时，现在的 1 元钱在第 N 年后的值，年金未来值因子指当报酬率为 R 时，每年年底固定存入 1 元的年金在第 N 年后的值。

通过上面的公式，你就可以设计自己的投资蓝图了。比如你可以设定未来的财富目标，以此计算你希望的报酬率，也可以通过目前的报酬率，推算未来财富收入，还可以计算自己每年在投资上应该支出的金钱等。

当然，这个公式是实际情况的简化，因为我们的投资报酬率不太可能每年都保持在一个固定的高水平之上，除非是巴菲特那样的投资天才，因此，不要盲目地追求高报酬率，投资须谨慎，尤其是处于工作成长期的 20 几岁。

有了这个公式，你就可以了解投资如何才能增加财富，懂得投资致富的奥秘，提升投资的信心，抓住投资的重点，合理规划投资路线，从而稳步迈向致富之路。

投资未动，计划先行

如果你想做个有钱人，那么你首先要敢想，然后再计划好，那么就更容易在投资中明确方向，抓住重点，获得财富。集中主要的资金力量，做全面性的投资，你就可以赚取一定的回报。从表面上看，投资根本不需要什么计划，但事实并非如此，没有计划的投资，一定是失败的投资。

在一片茂密的森林里，住着一位猎人。他终日打猎，却过着食不果腹的日子。为此他每日祈祷，希望财富女神能给他一个指引，让他变得富有起来。终于有一日，财富女神在他梦中出现了。她对猎人说：“你将会得到你想要的财富，就在那森林深处，有一棵非常古老的梧桐树，它的根扎得很深，你顺着它的根挖下去，就会发现大量的财宝。”猎人听了这些话，立刻从梦中醒来。“这是女神给我的指示，我这就去找那棵树。”于是，他带上工具，往森林的深处跑去。

果然，他找到了那棵巨大的梧桐树，并费了两周的时间把它挖了出来，结果，真的发现了财宝。他欢呼到：“哦，谢谢您！我的财富女神！”这样，他真的富有了。可是，他没高兴了多久，就又陷入了愁苦之中。这么大的一笔钱，他该怎样管理呢？他并不想就这样一直花下去，钱总会有花完的时候。

因此，他闷闷不乐，并在梦里继续祈祷：“财富女神，帮帮我，我该怎么办？”

财富女神听到了猎人的祷告，感到十分为难，她想：“猎人要财富，我可以给予他，这是我职责内的事。但是要让我帮他管理这些财富，我可没办法。这是智慧女神的事了。”这样，她将自己的想法再次在梦里告诉了猎人，让他向智慧女神求助。

终于，智慧女神也被他的真诚所感动，她对猎人说：“要想管理好你的财产其实很容易，你先想想你想当个什么样的富翁吧。有了目标，再盘算自己的财富和你所能利用的一

切可以让你致富的条件或者机遇，最后在心头写出自己的计划，并认真实施它。当然你还
要谨言慎行，不要招人妒恨，这样你就可以长久地享有你的财富了。”

猎人想了很久，把自己能想到的一切都想到了——他想当一个长久的富翁；他寻找一
切可以利用的外在环境和条件，居然真的发现了不少可以挣到钱的机遇。然后他把这些都
在心里作了一个整理，完成了有生以来第一个规划。他一步步按着自己的计划，稳当地实
施着。一年，两年，三年……最后他真的变得非常富有。

如果你所设定的目标是一只鹰，那你可能只射到一只小鸟，但如果你的目标是月亮，
那你可能就射到了一只鹰。某些人之所以贫穷，是因为他们所追求的只是一种平常、闲适
的生活，有的甚至只要温饱就行，即有饭吃、有床睡，这些就决定他们一辈子也成为不了
富人。因为他们的目标就是做穷人，当他们拥有了最基本的物质生活保障时，就会停滞，
不思进取，得过且过，并最终贫穷。

投资讲求以一个投资方针贯穿整个计划，各项投资相互联系不能孤立起来看，必须了
解每一个投资项目在这个计划当中所占的地位、所扮演的角色，这样才能明白其中的意义。
例如，在整个投资计划中，你可以主要倾向于低风险。那么，大部分资金便都应该放在低
风险而回报比较稳定的项目上，如债券等；可部分选择风险稍高的，如可选择前景看好的
新兴创业板上市的科技股。只有这样的计划，投资者才能规避风险。

投资理念是宏观概念，起指导作用。投资策略是中观概念，居于中间位置，起承上启
下的作用。投资计划是微观概念，是最具体最实际的。投资大师巴菲特曾说过，他可以大
谈他的投资哲学，有时候也会谈他的投资策略，但绝不会谈他的投资计划。因为，那是重
要的商业秘密，是核心竞争力的集中体现。每个投资者水平如何，业绩差异多大，最终落
脚在投资计划上。由此可见投资计划的重要性了。

投资计划的第一项工作，是确定投资目标，即选定具体的投资品种。投资目标要经过
严格的标准检验。其次是制订买卖计划，在什么价位买入、持有多长时间、什么情况下卖
出。再次是资金如何分配，动用多少资金，分几批买卖，等等。这些都要有清晰的具体的
明确的说法，最好是形成文字材料，有据可依，有证可查。

制订投资计划，是投资者最重要最经常性的工作之一，但是要明白，做好这项工作要
有充分的调查研究，有缜密的推理论证，要自己拿主意。不能听信小道消息，不能寄望于
幻想，也不能依靠灵机一动。制订投资计划，主要就是为了克服盲目性。如果投资计划不
是建立在严谨科学的基础上，那还不如不做。

投资计划若采用高风险的策略，保本的投资比例便会比较少。这些投资看准了便可以
赚大钱，但看错了就可能全部输尽。投资者应给自己留一些后路，譬如，在手中预留大量
现金，可以随时调用。这也是一个投资计划，没有计划，后果难以想象。

投资计划也包括每项行动中的细节，例如，止损点的价位如何，止盈点的价位如何，
什么时候应该买入，什么时候应该出货等，都应该在入市之前有详尽的分析和结论。

从以上的分析可以看出，投资计划是帮助你增加投资胜算的。要想计划成功，你需要
目标先行，在了解自己资产状况的基础之上，做出科学的执行方案。摸清自己的资产是做
出投资计划的第一步，资产算清楚了，理财目标也有了，要做的就是以个人财产为起点，
为令人怦然心动的目标设定一个完美的投资计划，做出一个资产配置的方案。

根据情况决定你的资产配置

“资产配置”的概念并非近代的产物，早在 400 年前就已经出现了。莎士比亚在《威尼

斯商人》中就传达了“分散投资”的思想——在剧幕刚刚开场的时候，安东尼奥告诉他的老友，其实他并没有因为担心他的货物而忧愁：“不，相信我；感谢我的命运，我的买卖的成败并不完全寄托在一艘船上，更不是倚赖着一处地方；我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响。”

资产配置其实就是指投资者根据个别的情况和投资目标，把投资分配在不同种类的资产上，如：股票、债券、房地产及现金等，在获取理想回报之余，把风险减至最低。

我们的钱是分成三类的，一类是日常生活开销，像柴米油盐等生活要消费掉的钱，这个钱你肯定不能用来做风险投资。第二类是保命的钱，有一天，突然有一些应急的事，你要应对这些事情，可能要把它配置到保险上去，这个资金也是不能用来做风险投资的。第三类，即你可以用来投资的闲置资金。我们对这部分资产会进行一个配置，包括权益类资产，比如股票或股票式基金，固定收益类资产，包括债券、债券型基金、现金类资产、货币市场基金、存款，等等。比如，你希望达到每年 15% 的收益率，那么分解下来可能是：权益类资产占 60%，回报为 20%，固定收益类资产占 30%，回报为 8%，现金类产品占 10%，回报为 2%，算出来就是：

$$60\% \times 20\% + 30\% \times 8\% + 10\% \times 2\% = 14.6\%$$

每年综合回报率为 14.6%，已经很高了，按照 72 法则，差不多 5 年资产就会翻一番。

作为一个理财概念，我们需要根据每个人投资计划的时限及可承受的风险来配置资产组合。你所有的资产投在不同的产品项下，每个产品有它固有的属性，有些产品属于收益比较好，波动性很高的，但是它往下也会波动。有些产品收益比较低，比如活期，或者定期存款。有些产品是随时能变现的，什么时候想用都行，当然收益率就会低。综合所有这些收益率，能符合你的具体情况的组合就是好组合。

作为普通投资者，要想达到自己理财的目的，将个人风险降到最低，重点在于把握资产配置。很多人认为，只有资产雄厚的人才需要进行资产配置，如果钱本来不多，索性赌一把，就无须再配置了。其实不然，资产配置的本意就是指为了规避投资风险，在可接受风险范围内获取最高收益。其方法是通过确定投资组合中不同资产的类别及比例，以各种资产性质的不同，在相同的市场条件下可能会呈现截然不同的反应，而进行风险抵消，享受平均收益。比如，股票收益高，风险也高。债券收益不高，但较稳定。银行利息较低，但适当的储蓄能保证遇到意外时不愁资金周转。有了这样的组合，即使某项投资发生严重亏损，也不至于让自己陷入窘境。

那么在国际金融风暴冲击下，普通人该如何做好资产配置呢？

风险偏好是作好资产配置的首要前提，通过银行的风险测评系统，可以对不同客户的风险偏好及风险承受能力作个大致的预测，再结合投资者自身的家庭财务状况和未来目标等因素，为投资者配置理财产品——基金和保险等所占的比重，既科学又直观，在为投资者把握了投资机会的同时又可以降低投资的风险，可以说是为投资者起到了量身定制的效果。

如果已经通过风险测评系统做好了各项产品的占比配置，接下来就要在具体品种的选择上动一番脑筋了。因为同样的产品类型，细分到各个具体的产品上，投资表现往往有好有坏，有时甚至大相径庭，所以做好产品的“精挑细选”也是非常重要的一环。

在不同期限，不同币种，不同投资市场和不同风险层次的投资工具中，需要根据不同客户对产品配置的需求，更能达到合理分散风险、把握投资机会、财富保值增值的目标。

若以投资期限的不同来划分，可将资产配置划分为短期、中期和长期三种方式。短期产品以“超短期灵通快线”、七天滚动型、二十八天滚动型理财产品和货币基金为主；中期

产品由“稳得利”理财产品及债券型基金、股票型基金组成；长期产品则以万能型、分红型保险、保本型基金居多。

若以风险程度的不同来划分，可将资产配置划分为保守型、稳健型、进取型三大类。保守型配置，由“灵通快线”系列理财产品、货币型基金、分红型保险等组成；稳健型配置，由“稳得利”理财产品、保本型基金、万能型保险等组成；进取型配置，由偏股型基金、混合型基金、投资联结型保险等组成。

若以投资币种和市场来划分，则有美元、澳元、欧元、港币等“安享回报”系列理财产品和 QDII 基金可供选择。

另外，作为资产配置的一部分，个人投资者也不应忽视黄金这一投资品种，无论是出于资产保值或是投资的目的，都可以将黄金作为资产配置的考虑对象。像工行的纸黄金、实物黄金和黄金回购业务的展开，也为广大投资者提供了一个很好的投资平台。

在如此众多的选择前提下，再配合以理财师的专业眼光和科学分析，为投资者精选各种投资工具的具体品种，让你尽享资产配置的好处与优势。

养成良好的投资习惯是成功的一半

在投资领域中，要想生存就必须有良好的投资习惯，否则，全凭运气，想要做好投资是非常困难的。投资不是赌博，也不是买彩票，而是智慧的博弈。为了我们投资的最终目的——赢利，我们必须培养一套适合自己的良好赚钱习惯。

若不把投资当做一个习惯，那么在开始投资的初期可能会功亏一篑。因为投资理财最困难的时期，就是在刚开始的时候。通常刚下定决心投资的人，往往凭着满腔的热情，期待自己的投资能立竿见影、立即改善个人财务结构。但他们却常常忽略了一点：初期投资的绩效，是不容易有显著的表现的。于是在一段期间后，对短期投资结果失望的情绪就浇熄当初的热情，并产生认知上的差距，所以原来设定的投资理财目标就硬生生地被放弃，也放弃了个人成功的机会。

两个小伙子在 20 世纪 80 年代移民到美国，进入同一家工厂打工，拿着五六美元的周薪。每天到了午餐的时候，甲习惯到工厂旁边的麦当劳快餐店用餐，而乙则总是吃着自己从家里带来的便当。

20 年过去了，甲仍然在这间工厂打工，周薪已经涨到 15 美元。而乙已经做了老板，拥有了一家属于自己的麦当劳餐厅。

当有人问乙怎样获得成功时，他说：“当初，我每月把别人吃麦当劳的钱凑足 100 块后，拿去买麦当劳的股票。因为我想，既然那么多人去麦当劳消费，那麦当劳必定是赚钱的，而麦当劳赚钱，其股票一定会涨。于是，我坚持了 20 多年并最终买下了现在这家店。”

这个故事虽然简单，但它却带给年轻人一个启发：一个好的投资习惯会改变人的一生。显然，乙的投资习惯是坚持买麦当劳的股票，并且一买就是 20 年。这个习惯恰恰和投资大师巴菲特的投资理念相吻合。对于投资，他们坚持了一辈子，于是，他们都成功了。

要想跨进投资界，第一步就是培养良好而正确的投资习惯。有句话说得好：“习惯决定成败，细节决定未来。”想要在投资领域获得成功，就必须首先养成一些最基本的投资习惯。

在投资之前，我们除了需要知道自己的风险承受能力外，还需要对感兴趣的投资品种有个大概的了解，在投资过程中要尽量保证本金，将投资中的风险降到最低，只投资自己擅长的领域等。

小刘是一位普普通通的工薪族，月收入 4000 左右。因为还没有结婚，花销不算太大，工作没几年小刘就攒下了 3 万块钱。在同事眼中，小刘是一个眼光独到而且善于规划的人。在别人都还对投资一无所知时，小刘就开始了投资理财。

“我通过几年时间的摸索，觉得理财其实是一种生活方式。”小刘说，工薪族一定不要认为小钱没用，一定要坚持把自己的小钱变成大钱，只有坚定不移地运用各种投资理财手段，无论是股票、基金，还是国债，只要别让闲钱在活期账户睡懒觉浪费，每年多少都会有收益。

小刘认为，工薪族每个月领到工资以后，最好把未来一个月开支放在一边，然后把闲钱投放到理财市场“钱生钱”。工薪族理财也不能一味地求稳，必要的时候还得搏一把，否则小钱也难变成大钱。“有时候也不能光靠省钱，如果我没有在股市里赚了一笔，买房子的首付还是有问题的。”他举了一个例子：股市在 2007 年开始走牛的时候，他投入几万元，半年不到便赚了 300%。“我发现人是有运气的，当时我刚好认识了一个精通股市的朋友，每次都说得很难，该出的时候就出，该买的时候坚决买。”

小刘现在很受同学的羡慕，虽然工资没有一些同学高，但是经过他对自己的规划，达到了比较舒服的生活质量，用他自己的话来说就是打持久战，让他 6 年实现有车有房。

如果你想要进入投资界，就应该着手培养自己的投资习惯，而这其中，最重要的习惯就是理性思考。在投资过程中，很多人愿意接受那些流传甚广的关于投资的陈词滥调，却不会用自己的头脑去想一下，因为没有思考的习惯，于是便被无知左右，被潮流左右。

有个投资者和几位朋友在一起吃饭，席间去洗手间，无意中听到里面有人谈论股票，听上去像是某家上市公司的董事长和他的朋友，他们正在透露某只股票的庄家要在 20 天之内拉高到 30 元以上……

当天下午，他就将手中的股票卖掉了，而立即买了听来的“热点”。结果大家发现，他此后再也不谈股票了，而且不再相信任何人了，每天都在研究上市公司的资料。有人很奇怪，问他怎么了，他语重心长地说：“谁也不相信，就相信我自己。”

迷信，几乎是所有投资者的通病。迷信权威预测、迷信大风险才有大回报、迷信内幕消息，这是外行投资者最容易产生的不良习惯。而恰恰是这些不良习惯，让很多投资者走上了错误的投资道路。所以，千万不要迷信。作为一个理智的投资者，你应该学会自己去对流行的、脑海中现成的投资观念进行梳理，养成独立思考的投资习惯。

一位哲人说过：“人的思想是万物之因。播种一种观念就收获一种行为，播种一种行为就收获一种习惯，播种一种习惯就收获一种性格，播种一种性格就收获一种命运。”养成良好的投资习惯，相信你能够在投资市场上一定能够收获多多。

投资从基金开始

你了解基金投资吗？基金简单来说就是专家在帮你理财。基金投资人在投资基金的构成当中，可以与多数投资者共担风险，共享收益。基金投资收益在扣除由基金承担的费用后的盈余全部归基金投资者所有，为基金提供服务的基金托管人、基金管理人只能按规定收取一定的托管费。这就是基金投资。

陈先生谈起自己的理财经，颇为自豪地说，工薪族只要坚持打理财持久战，小钱也一定能够变成大钱。

“投资理财是有策略的，绝不是别人说什么就是什么，而是要通过对自己财务情况的了

解制定一套具体的投资方式。”陈先生说，由于最近股市震荡比较厉害，银行理财产品也不景气，所以在理财时就应大幅度降低收益预期，能够赚到几个百分点就撤退。他现在启动了大家公认为属于“傻瓜式理财”的基金定投，每个月投入500元工资，计划连续投资10年，目的是减少震荡行情可能带来的风险。

“基金定投也要讲究策略。”陈先生说，他对基金定投的操作方式进行过研究、对比以后发现，操作基金定投一定要讲究“三项原则”：选择手续费比较低的银行，可以适当节约理财成本；不要选择每月1~8日投钱，这样更容易从低位介入；连续投资一两年不划算，五到十年的收益率比较高。

基金的起始资金最低单笔是1000元，定投200元起投。因为我国《证券投资基金法》规定，基金必须以组合投资的方式进行运作，中小投资者由于资金量小，一般无法通过购买不同的股票分散投资风险。基金通常会购买几十种甚至上百种股票，某些股票下跌造成的损失可以用其他股票上涨的赢利来弥补，因此可以充分享受到组合投资、分散风险的好处。

中国证监会对基金业的监管比较严格，对各种有损投资者利益的行为进行严厉打击，并强制基金进行较充分的信息披露，切实保护了投资者的利益。基金管理人负责基金的投资操作，但不经手基金财产的保管。这种相互制约、相互监督的制衡机制对投资者的利益提供了重要的保护。

大多数人更愿意选择投资基金是因为基金的风险比较小，不过，基金有不同的投资渠道或方向。如果担心今年股票市场震荡难以把握，可以考虑风险小一些的债券基金、偏债基金、货币基金。如果对市场的长期走势没把握，或者预计未来市场变数很大，那就最好进行波段投资，因为股市没有严格意义的牛市或熊市之分，只有阶段性牛市和熊市之分，而且老股民都知道，如果遭遇牛市当中的大调整也可能血本无归，所以坚持波段投资理念，才能真正做到正确的投资。

为什么说投资从买基金开始呢？我们对于个人投资理财的立场仍然坚定“自己投资理财”，只是许多投资工具有门槛的，所以我们不得不“暂时”牺牲部分投资成本，先借用基金公司专家的投资能力，来累积日后自己个人投资理财的成本。

举例来说，股票公开市场中最低的投资额是一手1000股的股票，但有很多绩优、市场前景看好的股票则一张面值二三万元，这使得许多刚理财有成而想要投资股市的人望而却步。虽然也有一些股票一张市值低于一万元，但这些股票有面临随时变成“毫股”或“仙股”而最后赚不到股息、股价下跌的高风险。

买基金到银行或者基金公司都行。银行能代理很多基金公司的业务，具体开户找银行理财专柜办理。现在有些证券公司也有代理基金买卖。

先作自我认识，是要高风险高收益还是稳健保本有收益？前一种买股票型基金，后一种买债券型或货币型基金。确定了基金种类后，选择基金可以根据基金业绩、基金经理、基金规模、基金投资方向偏好、基金收费标准等来选择。基金业绩网上都有排名。稳健一点的股票型基金可以选择指数型或者ETF，定投最好选择后付费。

基金定期定额投资具有类似长期储蓄的特点，能积少成多，平摊投资成本，降低整体风险。它有自动逢低加码，逢高减码的功能，无论市场价格如何变化，总能获得一个比较低的平均成本，因此定期定额投资可抹平基金净值的高峰和低谷，消除市场的波动性。只要选择的基金有整体增长，投资人就会获得一个相对平均的收益，不必再为入市的择时问题而苦恼。

投资股票型基金做定投永远是机会，但有决心坚持到底才能见功效。弱市行情下，基

金净值出现下跌。这时，无论是持有基金份额的投资者，还是持币者都因为未来市场的不确定性选择了观望。在目前市道下，基金投资者该采取怎样的策略来应对市场，已显得非常重要。

第一，持有债券型基金及货币市场基金的投资者，应考虑基金转换。目前经过市场的持续性下跌，证券市场的系统性风险已经得到了一定程度的释放，股票的投资价值已经显现，杀跌已不够理性。而这正是证券市场未来转机的条件。因此，将低风险的债券型基金及货币市场基金转换成低成本的股票型基金，将会从未来的市场转机中得到更大的投资收益。

第二，股票型基金补仓而不是减仓。由于股票型基金的净值增长与证券市场的关系密不可分，也造成了证券市场环境变化对股票型基金净值产生的重要作用。因此，在弱市行情下，股票型基金的仓位已经很低，投资者已没有杀跌的必要。伴随着证券市场的反弹或反转，股票型基金的净值随时面临着上涨的机会，这是需要投资者加以注意的。因此，弱市行情下不但不是股票型基金减仓的时机，更是补仓的最佳时期。

第三，为优化投资组合进行的基金品种减仓调整是必要的。投资者构建的投资组合伴随着市场环境变化，总会存在偏离投资目标和计划的情形，尤其是当基金的表现发生变化时，更应当对投资组合进行调整。而这时就会涉及对基金产品的调整。而这种调整完全是从优化基金投资组合的角度考虑和出发的，这种优化组合进行的基金品种调整应当受到支持。

第四，货币市场基金可以随时进行增减仓。这是由货币市场基金的投资优势和特点所决定的。这种免申赎费用的模式，极大地促进了资金的流动性，成为一种随时进出的基金产品，而成为投资者的选择。因此，手中持有货币市场基金的投资者应尽可能利用其流动性特点，为自身的投资理财服务。

投资基金可避免“将更多只鸡蛋放进一个篮子”的情况，因为基金本身会做一定程度的分散投资，用以回避风险。作为普通的投资者，可以从买一点基金定投开始你的投资之旅。

投资股市，方法决定命运

钱存到银行会贬值，不但不能“生出”更多的发展，宏观经济形势还会将原有的钱“吃掉”。因此，一个明智的理财人，不会再死抱着“存钱罐”不撒手了，而是积极寻求新的投资理财产品，让钱快速升值，让财富与日俱增。投资总是与风险并存的，所以要想获得投资的收益，你需要坚定信念、勇往直前，做一个敢于投资并且善于投资的人，才能在财富的增长中收到更大的收益。

投资能使自己的财富增值已经是毋庸置疑的了，但是如何才能将自己的财富进行有效投资呢？如何才能确保自己的钱能快速生出更多的钱呢？如果将自己的所有家产都倾注到同一个领域，一旦遭遇了不可预测的风险，那么就很可能造成“一招失误，满盘皆输”的惨痛后果。分散投资可以规避风险，让我们不至于因为一次投资失误而倾家荡产；也可以均衡收益，让我们有机会在多种投资产品中进行选择，用收益多的平衡收益少的，从而保证我们的财产稳健升值。

投资股票就是进行分散投资时的一个不错选择。股票在中国刚出现时引发了人们的兴趣，很多人因此成功跻身万元户的行列。但在 20 世纪 90 年代的股市初次动荡阶段，有不少人被套牢，资金大量缩水，选择轻生。确实，股市投资是存在风险的。股市行情犹如过

山车，时而走高，时而走低，有时可以使你在几个小时内赚的盆满钵满，又能使你在几分钟内变得两手空空，一贫如洗。在股市中，幸福与危险同在，暴发户与破产者共存。现在，越来越多的投资者以理性眼光对股市进行打量，在学习各种知识基础上投身战场，稳扎稳打。

藤田是一家软件公司的社长，他最近刚购买了日本电视台的股票。现在，他每天上班后做的第一件事就是查看股市行情。藤田告诉记者，他有一处房产，虽然目前还在还贷款，但由于工作稳定因此也没有什么后顾之忧，存款对他来说已经没有意义了，“买股票既可以体验投资的乐趣，也可以锻炼大脑，因此我把剩余的资产全部用来投资了”。

类似藤田这样把存款转向投资的日本人越来越多。

受个人投资热的影响，日本的游戏厂家也及时推出了“炒股游戏”。这种游戏虽然是虚拟的，但为了让人们了解真正的股票市场，掌握投资方法，游戏中出现的所有数据都是东京证券所使用的真实数据。该游戏一推出就受到了日本人的欢迎，上市仅3周就获得了2000多名“股民”，销量非常好。为此，厂家还打算推出更多类似的新产品。

如今，手握巨额财富的日本个人支撑着日本的股票市场，弥补了国库的不足，甚至在外汇市场上也起到了干预汇率变化的作用。

随着我国股市大盘蓝筹股的上市和回归，随着上市公司质量的不断提高，我国股市的投资价值得到了大幅提升，有不少人纷纷进入股市当中。不过，这里面不少人都是新手，处于摸索当中。

如果你在股市投资上是个新手，建议你先将目标放在恒生指数成分的蓝筹股做半年至一年期的投资。由于蓝筹股股本大，股价不容易被炒作、流通量较高、公司财务相关资讯比其他上市公司透明与投资回报率稳定，所以适合股市新手作为将来进阶练功之用。

现阶段，我们要逐步转变投资理念。转变投资理念就是选最优质的公司股票持有，选成长性最强的公司股票持有，从投机转变为投资。在过去上市公司普遍质量不高的情况下，用投资的方法是不好获得利润的。因为你长期持有，这些公司可能多年不分红，且呈现出一年绩优、二年绩平、三年亏损的现象，甚至退了市。只有在蓝筹股、成长股有了一个相当的比例，成了股市的主流和主宰，这时候才能树立起长期持股的投资理念。

同时，在股市投资中不要一味关注股市的涨跌。巴菲特说选择正确的股票的奥秘就在于“只关心那些被低估的有价值的公司”，选准了被低估的股票，在价格较低的时候介入并长期持有，靠价值回归获利。

越早开始投资，利上滚利的时间越长，便会越早达到致富的目标。作为投资理财的方式之一，股票能够带来较大的收益，当然在选择之前需要做足功课，将投资中的风险降到最低，只有这样才能在稳中求利。

定期检视成果，增加团体讨论

投资理财讲究计划、讲究步骤，要想长期投资获益，不能靠短暂的侥幸，而要靠长久的经验积累。只有有经验的投资人才知道什么是适合自己的投资方式，才能在合适的时候买进或者是卖出，才能在投资中不盲目。经验的获得不是在一时半刻就能够完成的，它是需要长时间的积累。

那么投资经验究竟来自哪里呢？一方面在于自身的投资心得，这些直接经验主要靠自己的慢慢积累和参悟，另一方面则在于通过和别人交流投资经验中获得间接经验。

在投资中要想获得有效的直接经验，需要个人在投资过程中加强对于投资的管理，通

过管理足够重视，才能慢慢有所醒悟发现。那些把钱扔那儿，然后不管不顾的人算不上真正的投资者，更不用说获得经验了。不论做任何一件事，学管理的人都很讲究对事物发展的不同阶段的控制。因为经由这些控制，才可以确定事情的发展是不是朝着既定的目标前进；若不是，也可以及早发现，立即做出修正。理财投资是有关钱的事情，不可疏忽大意。对于投资，有三个方面可以进行管理。

第一，投资前控制：设定理财目标，拟订达成目标的衍生产品市场。

下面这些问题可能会对你有所帮助：衡量目标设定是否合理？有配合你个人人生的阶段目标吗？达成目标的方法可行吗？你能操作进行的步骤吗？

俗话说，好的开始是成功的一半。通过提问和反思，可以帮助你在投资前期更好地理清投资理财的思路，明确自己的目标。只有在一开始能够对自己的投资目标、计划清晰明了，才能根据自己的目标制订出合理的投资计划，避免在后面的投资中走一些不必要的冤枉路，不至于在自己的投资项目上放了很多时间、精力、金钱，最后却发现选择的投资项目根本不适合自己，没有得到多收益反而亏了不少，那就得不偿失了。

第二，过程中控制：“记账”就是在事中控制的投资进展。

你可以从自己的记账记录中得知你个人日常生活金钱运作的状况，当你发现现金流可为公司带来稳定且强劲现金收益的产品或业务，通常成长性较差，但市场占有率较高，可为其他产品的开发提供资金支持。当有异常的状况时，可以随时知道并做出应变。

第三，投资效果分析：计划完成后的得失检讨结果

在每一阶段的投资结束时，非常有必要对自己的。投资计划的设定是否合理、投资实施执行情况是否有效、在投资过程中有哪些问题可以避免以减少损失等各个方面进行复核分析。这种分析一来可以使自己清楚知道投资计划具体执行如何，明确投资效果，另外一方面也有助于投资者积累经验，作为下一阶段投资的重要参考资料。

在这三个方面的管理要以第一个方面——投资前的控制为重，只有方向正确，你才能更好地达到自己的目标，而自身经验的获得主要在于第三个管理步骤。其实，投资经验除了通过自己的积累获得，也可以通过借鉴别人的。

有一个博士分到一家研究所。有一天，他到单位后面的小池塘去钓鱼，正好正副所长在他的一左一右也在钓鱼。他只是微微点了点头，心想，他们学问没我高，有啥好聊的呢？

不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，蹭蹭蹭从水面上如飞地走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了。水上飘？不会吧？这可是一个池塘啊。正所长上完厕所回来的时候，同样也是蹭蹭蹭地从水上飘回来了。怎么回事？博士生又不好去问。过一阵，副所长也站起来，走几步，蹭蹭蹭地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手集中的地方？

博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕十分钟的路，而回单位上又太远，怎么办？博士不愿意去问两位所长，憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信就他们能过去，我过不去。只听咚的一声，博士生栽倒在水里。

两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问：“为什么你们可以走过去呢？”

两所长相视一笑：“这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水面下。我们都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”

其实有时候向别人请教并不是坏事，只要认真请教，就能获得免费的经验，而且能够使你在以后的投资中获得很大的便捷。

一个真正用心的投资者，还要增加同团体的讨论。随着网络的兴起，个人投资理财网站的不断设立，为散户提供了许多可利用的工具，例如线上分析软件、公司财务报表及研

究报告等。其实，对散户最有效的工具是论坛及聊天室。经由论坛，你可表达或了解别人对某些股票相关事件的看法，吸收你认为可信度较高的论点。在聊天室里，三五个志同道合的网友也可互换信息，讨论个人投资理财心得等。在团体中既能获得有效的投资信息，也能领用借鉴别人的有效经验，避免自己走弯路。

当然，别人的经验也只是别人的经验，不是所有的经验都是适合自己的，别人说的经验之谈有时还可能带来干扰。这就强调在听取别人建议时保持自己的理性和自制力的重要性。巴菲特认为，在投资中要清楚自己的行动范围，这样才能尽量避免犯重大的错误。理性和自制力可以帮助投资者排除干扰，坚定执行合理的投资原则和行动计划，并顺利实现赢利。

所有这些都需要漫长且艰难的学习过程，除了一一经历，没有其他的办法。当投资者经历了足够的升和跌，投资者的资金随升跌起伏，投资者的希望和恐惧随升跌而摆动，逐渐地，投资者的经验、灵感就培养起来了。

懂得放弃，策略随年改变

投资要学会放弃：放弃自己不擅长的项目，放弃高风险区一些其实已经不大的机会，等等。对于一窍不通的品种应该学会放弃。国内可以投资的品种在这几年越来越多，比如最近的黄金投资非常热门，各种放大的黄金交易开始盛行，但是投资者如果不懂黄金交易的机制、不了解影响国内国际金价的诸多因素就进入这个市场，那无疑如同幼儿园小朋友和大学生、博士生同台竞技，结果可想而知。因此，如果你不能去深入学习、了解一种投资方式，那么这种投资只能选择放弃。

美国超级基金经理彼得·林奇一直认为，哲学、历史学得好的，比学统计学的人更适合做投资。他为什么会这么认为呢？因为哲学是世界观，是方法论，哲学是人类了解世界的一种特殊方式，是使人崇高起来的一门学问。学好哲学，等于接受了人类大智慧的熏陶，增加了人的思想底蕴和内涵，这将在根本上有益于投资。懂得放弃与懂得坚定的投资同等重要。取与舍，坚持与放弃同样重要。

从某种意义上说，“投资不仅仅是一种行为，更是一种带有思想意味的东西”。成功的投资者固然离不开统计学和各种经济金融的统计数据，但更重要的是，投资者要能做到不仅仅拘泥于统计数据，应学会从更高的哲学层面来把握投资的风云变幻。这就要求投资者拥有更开阔的胸襟、视野和古今通达的哲学与历史智慧。彼得·林奇能长期战胜华尔街成为投资领域的佼佼者，跟他浓郁的哲学与历史学素养是密不可分的，而勇于放弃在他的投资史中更是起着功不可没的作用。

权衡放弃与否的关键在于考量你所进行的投资是否适合自己。工具无所谓哪个好哪个不好，重点是哪一个最适合你。

适合最重要，在投资策略的选择上也是如此。投资策略需要随年改变。投资策略需要根据社会经济发展状况和个人实际情况及时调整，综合考虑，以保证自己的利益最大化。

假设你回到1900年，拥有1万英镑，并且你可以一直活到2000年，可以在任何国家、任何市场投资，你将采取什么样的投资策略？

不妨给你一个提示：1900年，英国的100强股票里，铁路业是绝对的老大，占49%的市值。100年以后，铁路业股票只占0.34%的比重；纺织业当时占5%，百年后变成0%；当时电报电话业只占2.5%，百年后占18.4%。而在2000年的100强股票里，市值占12.3%的石油天然气业，1900年仅占可怜的0.2%。2000年占市值11%的制药业、占5%

的信息技术业，在 1900 年更是为零。

1980 年，850 美元可以买 1 盎司黄金，当时可以换一股道琼斯指数（当时道指不到 900 点）。30 多年过去，今天 12000 多点，黄金是 600 美元/盎司，黄金相对于道指贬值了 20 倍。最“安全”的东西，长期来讲往往最不安全。

20 世纪英国的国债投资者，它们在今天看来，都算是 20 世纪残酷的国家间竞争的赢家：美国、英国、日本、意大利、澳大利亚、加拿大、丹麦、法国、意大利、荷兰、瑞典、瑞士。如果投资这 12 个国家的长期国债，年收益率的前三名都是欧洲小国：丹麦 2.7%、瑞典 2.3%、瑞士 2.1%。在这 12 个国家里，长期国债收益率最差的，就是三个野心勃勃的国家：德国—2.3%；意大利—2.3%；日本—1.5%，全都是负数。更可怕的是，德国的统计数据中，还剔除了 1922 和 1923 那灾难性的两年。1923 年初，2 万德国马克可以兑换 1 美元；10 个月后，需要用 6300 亿马克才能兑换 1 美元。这种通货膨胀让所有的国内债务都一笔勾销，现金、银行存款、债权、国债都一文不值，几乎造成长期国债投资者 100% 的损失。

100 年的时间，改变了多少国家，更何况产业、公司，就算比猜测股价涨跌的胜算略高，但仍远远不足以支撑必胜的交易系统。在这个混沌的世界里，追求确定性的预测，仍然超出了人类理智的极限。

个人投资理财并不是一成不变的，它既受到社会经济大环境的影响，也会因为个人不同阶段的需求不同在投资方面的侧重点会有所不同。个人投资理财并不是一个固定不变的公式，随着时代的变迁，理财目标和策略也有所不同。比如在上个世纪，人们普遍选择储蓄增值的投资方式，股票在投资中所占比例较小，而在股票市场风起云涌的今天，股票投资几乎成了每个人进行投资理财的必选项目。

经济学家弗兰科·莫迪利安尼所提出的生命周期假设，对确定个人投资理财目标和策略有着指导性的作用。人生在少年及老年期，由于没有工作能力，支出必然大于收入。至于壮年期，工作能力正旺，并懂得为将来（老年期）做出打算，故收入和储蓄相应增加，所以其投资策略也须做出相应调整。

在投资中掌握放弃与变化的度很重要，投资的目的就在于是自己能够获得最大的收益，投资者要适时、适地地慎重权衡。



依据性格打造投资风格

了解自己的特长，选择适合自己的投资方式

上帝对每个人都是公平的，当他为你关上一扇门的时候，也为你开了一扇窗。不要说你一无所长，只是你的特长被埋藏了。只要及时发现和发挥了自己的特长，并把它运用在创业投资中，你将事半功倍。

美国有一个乞丐，40年来一直以乞讨为生，并且过得轻松快活。有一次他来到了一位富翁的住处附近行乞，正巧碰上这位富翁的车在他的身边停下来，乞丐认识这位远近闻名的富翁，知道他是当地首屈一指的富人，于是他连忙跑上前去对富翁说：“先生，行行好，给点钱吧！”富人和善地问：“你是要一美元呢，还是要一万美元？”“当然一万美元了，一万美元对你来说相当于一美元……”富人从口袋里摸出一美元递给乞丐，又从手提包里拿出一个本，乞丐看着心中暗喜，心想果真出手大方，支票都拿出来了，只见富人拿出笔，在纸上飞快地写了点什么，然后扯下，递给乞丐说：“给，这是9999美金。”乞丐惊喜地双手接过富人递过来的纸一看，这哪里是什么支票，只是普通的一张纸罢了，不同的是在这张普通的纸上，有这位富人给这位乞丐的忠告：“用特长致富。”乞丐望着比尔苦笑地说：“我只是一个乞丐，哪有什么特长和知识啊……”富人微笑着回答：“每个人都有特长，乞丐也一样，只是你自己没发现而已。”

所谓特长就是你身上让别人刮目相看的亮点，世界上每个人都有自己的特长，挖掘自己的特长并运用它们，你将如手握利剑的高手，所向披靡，斩获财富的果实。

正所谓，知己知彼，百战不殆。投资也是一场战役，我们要在成千上万的致富大军中占领更多财富，首先就应该学会认清自己的特长并将它发挥到最大的功效。

在了解了自己最擅长的领域以后，你接下来要做的就是“知彼”，想在投资中取胜，你就需要了解、研究投资工具，选择最适合你的一种并且熟练地运用它为你赚钱。投资的工具有很多种，包括定存、基金、股票、期货等，很多人都很难知道哪一种投资工具更适合自己。一种适合的投资方式的选择，主要在于投资者对于自己所追求目标的了解。比如那些说定存不行的人，追求的是高收益的回报；而说股票像赌博的人，则更倾向于追求安全、低风险的投资。可见投资工具无所谓哪个好哪个不好，重点是哪一个最适合你。那么应该如何选择适合自己的投资方式呢？

第一，从时间的角度来看。

你要对自己的情况作一次客观的评估。比如你的空闲时间有多少、资金有多少、风险承受能力有多大等。有的投资工具需要投入大量的时间去观察分析，比如股票、期货，如

如果你的空闲时间比较多,可以选择这些类型的投资工具。而有些投资工具只需要投入少量的时间就能掌握投资要领,比如基金、房地产、债券等。如果你空闲的时间比较少,那么这类的投资工具相对更加适合你。

第二,从投资工具的风险角度来看。

有的投资工具风险小,虽然回报率比较低,但是相对安全,比如债券。如果你的风险承受能力相对较低,则这类投资工具比较适合你的选择。

再次,你要明确自己的目标。如果你追求更高的回报,你就可以选择股票、股票型基金以及期货等工具。

选择一种适合自己的投资工具不仅能给投资者来丰厚的收益,同时也会带来投资成功所获得的快乐。

姜先生今年27岁,在事业单位上班,每个月收入比较稳定,大约有3000多元,此外还有近5万元的存款,然而,他手上这些存款却不知道该如何去经营,一直把钱放在银行里存定期,工作了3年多,可是他发现自己的财富增长非常缓慢,于是姜先生便有了投资理财工具的念头。他希望通过投资,能够让自己的财富获得更快地增长。

在刚开始的时候,姜先生选择了股票投资。他听说股票赚钱快,可是没多久以后,他就发现了重要的问题——股票需要经常的关注股市行情,但他根本没有时间,即便他可以通过手机上网来随时查看股市行情,并且买卖股票,但是,他根本没有精力去打理。经过一段时间的投资股票,虽然他从股市中赚了一点小钱,但是炒股耽误了工作,这对他个人事业的发展很有影响,在权衡之下,姜先生决定放弃炒股。

但是姜先生并没有就此放弃投资,他从股票市场转向了基金市场,进行基金的投资。他把手上的基金投资分几部分,30%的股票型基金,40%的债券型基金,另外,他还买了几份保险。

自从转向投资基金之后,姜先生就不再会因为牵扯精力耽误工作而烦恼了,他投资的基金产品每年的回报率都比较稳定,这让姜先生在赚钱的同时很有安全感。

市场上各式各样的投资工具,每一种都有可能为投资者带来收益,但是每一种也都存在着风险,只有选择最适合你的一款投资工具,才能最好地发挥其优势赚钱。许多投资者从众心理极强,见到别人投资赚钱了,便也跟着买进、卖出,偶尔可能赚些小钱,但费时费力不说,动作稍微慢点,就可能被套或者赔钱。

投资者一定要有自己的主见,避免盲目从众。投资者在选择时,应结合自己的专长,不可强求。有的人喜欢买国债,认为买国债保险,收益也较高;有的人喜欢做房地产,认为房地产市场套数多、空间大、有意思;还有的人喜欢收藏钱币、古董……可见,投资者首先必须认识自己、了解自己,然后再决定投资什么、如何投资。投资者只有从实际出发,脚踏实地,发挥自己的所长,选择适合自己的投资方式,才能得到较好的回报。

找准“地盘”,量力而行

适合自己的就是最好的,投资也是如此。你找好自己的投资“地盘”了吗?

优秀的投资者擅长根据自己的特点,在市场上寻找属于自己的“地盘”,在寻找投资地盘之前要划定自己的能力范围,这样才能在投资中实现最大效益的财富收益。

就像没有人可以一手遮天一样,也没有人可以独霸所有投资领域。你要做的不是随波逐流,而是找到自己投资的“地盘”。

有一个名叫拉里的投资者。他在20岁的时候身无分文地来到纽约，在华尔街找了一份工作。两年之后，他的投资利润已经达到了5万美元。又过了两年，他辞去了他的正式工作，开始全心为自己投资。他基本上就是自己做风险投资基金，甚至连个秘书都没有。现在已有数百万财产的拉里擅长在有前途的生物科技创业企业中取得与创办人相当的股权地位。拉里的成功秘诀在于他建立了自己的市场领地。

每一个成功的人都有一片明确的领地。比如，约翰·麦肯罗、迈克尔·乔丹、贝比·鲁思和泰格·伍兹，他们都有自己的领地。他们都选择了一个最擅长自己的领域，从而得到自身潜能的最大发挥，设想一下，假如麦肯罗在篮球场上，而贝比·鲁思在温布尔登网球赛中，那么他们可能会像离开水的鱼一样狼狽。

可见，不管是在哪行哪业，选择合适自己发展的领地对于成功与否是非常重要的。纵观历史和国内外商业界，每一个成功的投资者也都有属于他自己的领地。

说巴菲特这样的投资“鲸鱼”只占据了一小片领地，可能听起来有些奇怪，然而，在全世界所有上市企业组成的23.1万亿美元的“池塘”中，就算是巴菲特的净资产达719亿美元的伯克希尔·哈撒韦公司，也只是一条中等大小的鱼。不同种类的鲸鱼都生活在自己的特殊环境中，很少彼此越界。类似的，巴菲特也在投资世界中占据了自己的生态领地。而且，就像是鲸鱼的生态领地与它能吃的食物有关一样，投资者的市场领地也是由他懂什么类型的投资决定的。每一个投资者都应依据自己的实际情况，审查自己了解什么类型的市场，从而找准自己的投资领地。

在找寻属于自己的地盘的时候，首先要划定自己的能力范围。没有无所不能的投资者，成功的投资者大都把注意力集中在一小部分投资对象中，他们日积月累不断耕耘自己的“一亩三分地”。这样收获财富的过程不是偶然。

成功的投资者发展自己的投资哲学的过程决定了他懂什么类型的投资。这划定了他的能力范围，只要他不超出这个范围，他就拥有了一种能让他的表现超出市场总体表现的竞争优势。

成功的投资者并没有刻意去占领某个特定的“生态”市场领地。他们同场是根据积累的经验做出对该领域科学的预期和判断。对风险与收益都做有预见性的估计，这样就使得他们在该行业的竞争具有了其他竞争者不具备的优势。经验对于投资者来说，是一笔非常重要的财富，如何具体的将经验转化为投资中的价值，换句话说就是成功的投资赢利，就是要在该熟悉的领域范围内，进行投资操作。

成功的投资者不理睬他不了解的投资对象，是因为他知道自己不足之处，而他知道自己的不足之处是因为他划定了自己的能力范围。成功的投资者已经证明，如果是在熟悉的投资领域里，他们可以轻松的获利；但是如果是面对一个陌生的行业，他们的优势便得不到发挥，这样使得长久以来积累下来的经验对新的投资环境失效了，从而为成功增添了巨大的风险。

投资习惯就是你生存的竞争力

在投资领域中，要想生存就必须有良好的投资习惯，否则，完全依靠运气，想要做好投资是不可能的。投资不是赌博，也不是买彩票，而是智慧的博弈，是眼光与毅力的角逐。为了达到我们理想的目的——赢利，我们必须尽早培养自己的良好的赚钱习惯。

想要投资领域获得成功，你需要学习一些成功者必须具备的投资习惯：

第一，留足你过冬的粮食。保住本金永远排在第一位，有经验的投资者最重要的事永远是保住本金，这是投资策略的基石。失败的投资者往往就执著于“赚大钱”，而常常不惜冒着不可预计的风险，最终连本钱都保不住。

第二，努力规避风险。风险是财富积累最大的敌人，有可能顷刻之间将你苦心经营多年的财富大厦击垮，真正的投资大师都是谨慎的风险回避者。

第三，只投资于你熟悉的、精通的领域。成功的投资者只投资于他所擅长的领域，而有些投资者，由于缺乏对于自己的性格特点以及投资行为的深刻认知和判断理解，而忽视了赢利机会往往就蕴藏在他们所专长的领域中，以己之短去搏他人之长，最后必然导致了投资行为的失败。

第四，不做不符合自己标准的投资。成功的投资者从来不做不符合自己标准的投资，他们可以很轻松地对任何事情说“不”。不管这一笔投资的利润高到多么诱人的地步，如果你对这个行业并不熟悉，那么其风险是你不可预计和控制的，盲目的跟随其他人入市，只能成为别人致富路上的垫脚石。因此适当地采取别人的意见，更要坚持自我，面对无法克制欲望，要坚定地对自己说“不”。

第五，及时承认你的错误，并立即纠正它们。任何人都会犯错，即使是投资大师，也不可能一生不做亏本的买卖，但是错误不要紧，最可怕的是将错误进行到底。有经验的投资者一旦发现了自己做出了错误的决策，就会即刻纠正它们，这样就可以将损失降至最低，而那些失败的投资者往往不忍心割肉离场，总是抱着逆势操作的侥幸心理，最后往往是遭受更巨大的损失。

第六，不管你有多少钱，少花点钱是没错的。要做真正有收获的投资人，就应该勤俭节约。投资大师都知道把钱花到真正需要的地方，让它赚回更多的钱。

如何将自己打造成为一个真正具备成功素质的投资者呢？着手培养自己的投资习惯，最重要的是要学会理性思考。在投资过程中，很多人愿意接受那些流传甚广的关于投资的“专家建议”、“大师模式”，如果不懂得运用自己的头脑去思考，而盲目套用别人成功的经验，只能被被潮流迷惑。所以，迷信与盲目崇拜都是不可取的。无论是专家、大师，还是内部消息，都带有一定的迷惑性。只有用科学与理性武装起自己的头脑，用理性思维去判断市场的走势，才能做出最合适的投资决策。

偏好长线的人如何集中财力进行投资

集中投资是获得超额收益的良好途径，分散投资在分散风险的同时也会分散收益。如果我们对要购买的企业没有把握，哪怕是一股，也不可以买入，正所谓只做最有把握的行情，只买最有把握的股票。

巴菲特说：“我认为投资者应尽可能少地进行股票交易。一旦选中优秀公司大笔买入之后，就要长期持有。”巴菲特在 40 多年的投资中，十几只投资股票使他赚取了大量财富。他认为投资人应该很少交易股票，但一旦选中优秀的公司而决定买入之后，就要大笔买入并长期持有。

这可以说是偏好长线投资的人最理想的状态，也是长线投资的魅力所在。长期投资是指企业以获取投资收益和收入为目的，向那些并非直接为本企业使用的项目投入资产的行为。长期投资有债券投资、股票投资和其他投资三种形式。上市交易的债券和股票一般采用现行市价法进行评估，按评估基准日的收盘价确定评估值；非上市交易的债券和股票一般采用收益现值法，根据综合因素确定适宜的折现率，确定评估值。递延资产能否作为评

估对象就在于它能否在评估基准日后带来经济效益。

巴菲特形象地把选股比喻成射击大象。我们投资人所要选择的，是一只很大的大象。大象虽然不是常常出现，而且也跑得不是很快，但如果等到它出现时才找枪，就来不及了。所以为了等待和及时抓住这个机会，我们任何时刻都要把上了子弹的枪准备好。这就像投资人任何时候都准备好现金等待大好机会的来临那样。

巴菲特本身的投资，次数的确是很少的，但一旦投资了，就会很大笔。巴菲特堪称是不受市场短期波动起伏影响的具有极好心理状态的典范，他很少在意股票价格的一时波动。他建议每个投资人都给自己一张卡片，上面只允许自己打12个小洞，而每次买入一种股票时，就必须打一个洞，打完12个，就不能再买股，只能持股。这样会使投资人真正转变成优秀公司的长远投资人。

作为一般的投资者，需要耐心地持有手中的投资组合，不被别人的短线获利所诱惑。有很多股民手上持有的股票品种很多，甚至有一些散户就是喜欢买多种股票，这里尝试一些，那里买入一些，名下股票种类多得不胜枚举，等到最佳企业廉价购入的机会到来时，反而手头的资金所剩无几。这就像打猎时，大象一直不出现，使人失去了耐心，松鼠、兔子等小动物也照射不误，结果，等到大象出现时，子弹已经所剩无几。

事实上，投资组合越分散，股价变动的激烈性在对账单上的反应就越不明显。对于大多数投资人来说，分散投资的方法的确很安全，因为所有的波动都被分散投资抵消了。但事情的另外一面是，获利曲线相对平坦而乏善可陈。所以分散投资的方法虽然不会引起客户太大的情绪反应，但永远只能获得较为一般的利润。具体说来，我们进行集中投资，长期持股可从以下几方面着手：

首先，选择10~15家未来能获利增长并能延续过去良好表现的绩优股。

其次，分配投资资金时，要将大部分资金集中投资于未来获利能够高速增长的企业。

再次，只要股票市场不持续恶化，保持投资组合至少5年不变，可能的话，越久越好。同时做好充分的心理准备，不被股票价格的短期波动所左右。

但是，值得长期持有的公司必须是优秀的公司，并且只有在这些优秀公司一直保持之前我们看中的状况，我们才好继续持有它们。

记住，随便买只会使你的赢利不多。因为，这使你在股市偏低和偏高时都有定期买入的现象。

我们不要一直手痒而想要这里尝试一些、那里买一点，希望能够碰运气的话，反而是要集中精神寻找几家非常优秀的公司，那么，我们就能够确保自己不随便投入资金、买入自己不值得投资的公司。

偏好短线的投资者

在股票的市场上，决定一项投资是否可以获得成功的影响因素有很多，长线短线无法轻易断言哪个是获取成功的最佳方法。关键在于投资者如何选择适合自己的操作方法，适合的往往是最好的，是可以帮助投资者最后获取收益的有效途径。

在森林里，动物们决定召开一次赛跑大会，有很多动物都参加了比赛，比如斑马、猎豹、兔子、猎狗等。比赛快开始时，大家都在猜测这次谁会赢得大赛的冠军。

斑马一向以长跑健将著称，因此很多动物非常看好斑马，觉得这个冠军斑马势在必得。

可是，这场比赛却是一场短距离的赛跑，结果枪声一响，猎豹就冲在了最前方，还没有等大家反应过来，它就已经冲过终点线了，猎豹成为了这次短跑比赛中名副其实的冠军。

这时狮子说：“如果是一场长距离的赛跑，那森林里没有能跑过斑马的，它的耐力可以经受住十分遥远的跋涉，它的韧性可以跨过森林、沙漠、草地，还可以跨过沼泽和戈壁等十分复杂的地形。但是在短距离的赛跑中，斑马的韧性和耐力就完全失去了优势了。

在短距离的比赛中，速度决定一切！

斑马和猎豹好比股市中的长期投资过程和短期投资过程，一个讲的是耐力，一个讲的是爆发力，谁会赢，并不在于谁跑得更快，而在于什么样的比赛环境。远距离的比赛，猎豹固然不及斑马，但是如果是瞬间的爆发力的较量，猎豹的神速就是无可匹敌的了。

这就好比在股票市场中的短期投资。短期投资，是指能够随时变现并且持有时间不准备超过1年（含1年）的投资。如果是做一项长期投资，考验的是投资者的眼光和长期的判断力，而短期投资中，较量的就是投资者的方向、速度和决策力了。

短期投资包括对股票、债券、基金等的投资。如何判断一项短期投资？它应符合以下两个条件：

1. 能够在公开市场交易并且有明确的市价。
2. 是剩余资金的存放形式，并保持其流动性和获利性。

短期投资因为时间短，资金出入灵活，可以很快地离市，因此要更加注意涨跌的幅度。

偏好短线的投资人通常都是喜欢挑战、渴望快速赚钱的人。由于短线操作极具挑战性，因此对投资者是否敏感、决策是否果断有很高的要求。因此投资人如果想做一个短线投资的高手，就必须掌握以下几大原则。

第一，短线操作是以快速赢利为目的，不能赢利和不能快速赢利，都是与目的相违背的，因此，只要一只股票的攻击力消失，无论它是否下跌，都必须离场，尽快摆脱这笔交易。

第二，短线操作绝对不能以预测其会大幅反弹，而以价位较低为买进条件，这点一定要牢记！黑马不会在创新低的股票中产生，只有脱离低价区的股票才有快速上升的动力。短线操作要买上升势不可当的股票，要买明显上升的股票，绝对不能买下跌的股票。买进股票最安全的是在你的操作时间级别不断创新高的个股。只有现在正在上涨的，将来才能继续上涨，才有可能快速获利。

第三，在个股已经到达循环低位后的第一根大阳线时买进。不要因为价位相对较高而不敢买进，或不愿买进，只要股价在你操作的时间级别内创出新高，就表明你的买进是正确和安全的。在正确的时机做正确的事情总会有利润。在买进后，每次创一定幅度的新高都要加仓，哪怕只买一点，目的是为了增强持股信心，而不是预计高点卖出。这和贪心不是一回事，而是让你明智地操作。

第四，每个人都会犯错，哪怕你遵守了以上所有规则。一旦你的操作和预期目的不符合甚至违背，就表明你错了。既然错了就退出这笔交易，不要有什么金钱上的顾虑，尤其不能有低位加仓摊低成本的想法，这会导致你死不认错，最终是以失败告终。

第五，短线交易的资金最好分成三份，信心足的可以两份投入一只股票，尤其是强势涨停的股票。涨停表示大家愿意以更高的价格去买进，本身就代表强烈的上涨欲望，股价在涨停的价位很自然地有强劲的支撑力量。

第六，在大势下跌时不要追逐强势股。不分时机不讲时宜，整天在市场进出的人不可能有很大的投资效果，知道有所放弃才能有所得，不要被贪心和欲望所左右。短线操作的一切交易都需要一贯性的原则，只遵循唯一的买进和卖出信号交易。

第七，循变理论的短线交易原则也是和上面一样的道理，只不过交易信号的确立由日线图交易信号，缩短为15分钟图的交易信号，关注的时间级别降低了。

个股的走势是涨跌互现、交替循环的，选择处于强劲的短期上升循环的个股并且转化为市场买盘，就会赢利。其实短线交易没有什么难的，难的是一般人很难建立一贯性的态度，并遵循一贯性的策略。

冒险型投资者

随着 GDP (Gross Domestic Product, 国内生产总值) 的增长，一些人的荷包也逐渐鼓胀起来。这时候，投资、理财就成了这些人茶余饭后、闲暇之余讨论的话题。尤其是面临通胀日益严重的时刻，通过投资、理财使财富不至于缩水，如果可能，就让私人财富与社会发展同步水涨船高，保值增值，成了值得研究的学问。大多数缺乏投资、理财意识的人，有可能一边辛辛苦苦劳心劳力，一边却要眼看着因不善理财，财富越来越少。而有些人则不愿看到自己的财富静静地从指间溜走，宁愿选择做冒险型的投资者，他们认为在风险中博弈，追逐高额的利润对于财富的增值来说才是最安全的。

这部分冒险投资者基本上实现了财务自由，希望通过高风险投资方式，实现更快的财富积累，享受投资过程中的巨大刺激，以及由此而来的成就感。对这部分人来说，股市和期货市场等风险较大的金融市场则成为了他们通天财技的主战场。对于那些承受能力较强的个人而言，风险投资法是不错的选择。如果你是爱好风险的投资者，不妨尝试以下品种的投资方法。

一、炒股法

股票市场中的品种有两类，一类是套利型的专业品种，一类是低风险的盲点品种。如果能够学会这方面的技巧，机会是非常多的。

二、炒汇法

个人外汇买卖，是指依照银行挂牌的价格，不需要用人民币套算，直接将一种外币兑换成另一种外币。参与个人外汇买卖主要可以获得两个方面的投资收益：

保值增值。可以避开汇率风险，使手中的外币保值增值。

增加利息收益。将低利率外币换成高利率外币，同时需要考虑升值趋势。

三、基金法

基金是中国近几年新出现的一种投资方式，主要有两种：股票型基金和货币型基金。

股票型基金。赢得股票市场上涨趋势时的收益，要有判断股票市场走势的能力。

货币型基金。赢得稳定的高于银行利息的收益，与股票型基金套做。

另外，对于冒险型投资人，我们也可以选择最佳的投资组合。这种组合模式呈现出一个倒金字塔形结构，各种投资在资金比例分配上大约为：储蓄、保险投资为 20% 左右，债券、股票等投资为 30% 左右，期货、外汇、房地产等投资为 50% 左右。

这一投资组合模式适用于那些收入颇丰、资金实力雄厚、没有后顾之忧的投资者。其特点是风险和收益水平都很高，投机的成分比较重。

投资者要慎重选用这种模式，在作出投资决定之前，首先要正确估计出自己承受风险的能力。对于高薪阶层来说，家庭财富比较殷实，每月收入远远高于支出，那么，将手中的闲散资金用于进行高风险、高收益组合投资，更能见效。由于这类投资者收入较高，即使偶尔产生一些损失，也容易弥补。

这个世界上没有 100% 的安全，即使是最科学的宇宙飞船也有出故障的时候，更何况个人投资行为。有些投资者投资失败，问题不在缺乏冒险精神，而是冒了不该冒的险。他们不知道冒什么样的风险才能投资成功。投资获得高回报依靠的是复利作用，而复利作用只

有在高报酬下才能发挥最大作用。因此要冒正确的险，便是将钱投资在高的投资项目上，并勇于承担其所伴随的高风险。没有高回报的风险千万不要冒。例如期货、彩票、短线操作股票，这些活动的风险皆很大，其报酬率皆为负值，换言之，这些都是高风险、负报酬的活动。你可以抱着娱乐的心态去从事以上的游戏，但千万不要将其作为一种事业，期望以此而发财。

做“马拉松”中的胜者——稳健投资

2009年金融危机席卷全球，理财市场波及其中——投资不再“稳赚不赔”，产品不再被抢购一空。在这种情况下，我们应该本着什么样的投资理念，才能让财富保值又增值呢？

“行情在悲观中产生，在犹豫中前行。”这可以说是2009年上半年股市的真实写照，上证指数在一路犹豫中冲上了当年牛市的半山腰——3000点以上。接下来，行情会不会在“一片乐观中悄然结束”呢？在当时，股市成为了广受关注的热点问题，东亚银行（中国）财富管理部总经理陈柏轩在接受专访时表示，市场情绪在上半年普遍比较理性，目前市场还处在“犹豫中前行”的阶段，经济学家对经济前景的预期没有出现“一边倒”的情况。进取型投资者仍需把50%以上的可投资资产配置到比较稳健的产品中；稳健型投资者则应把较高风险产品的比例控制在可投资资产的30%以下。要在高波动性的市场中实现资本的增长，必须通过深入的研究，顺应投资市场发展的客观规律，追求稳健基础上的增值。

1996年，老李与同学老王一起来到深圳，他们一起谋划着自己的未来。老李一直是个踏实的人，当时老李凭借自己的勤奋，进入一家民营企业，工资虽不算高，倒也干得很顺；而老王眼看着南方的繁荣，想起自己一无所有，于是干起了炒股的行当。1996年的中国股市是个大牛市，凡炒股的人，大多小有收益，老王也不例外。他是个精明的人，通过游说，他融到一笔资金，代理别人炒股，很快，赚到不少的钱。9月份，他买了25000股的深万科，7.45元买入，买入后就上涨，老王天天喜形于色，索性辞掉了工作，整天往证券公司跑。1996年12月初，他将股票在15元附近抛掉，净赚十几万。

然而，1998年股市发生了翻天覆地的变化，老王的股票被严重套牢，讨债的人追得他不敢回家。2000年他虽然又赚了一些，但逃不过2001年中国股市惨跌的命运——他已经亏得连食宿也不能保障了。而此时的老李，早已成了一家外资企业华南地区的销售主管。

故事中的老王，在1996年9月到12月短短三个月时间，资金翻了一番。如果按照这个资金收益率计算，他的年资金收益率是400%。可是老王并没有赚到巴菲特那么多钱，其结果是不但把从股市里赚来的钱又还回股市了，而且老本也亏了，最终破产了。追究老王亏本的原因，与他没有风险意识，没有选择稳健的投资策略有很大的关系。

“这样的收益，风险高吗？”面对金融机构推出的理财产品，大多数投资者首先考虑到的是这样的问题。如今，保本型理财产品取代了挂钩股票市场的理财产品，备受广大投资者的青睐。与2007年只盯着基金、追求高回报不同，现在大多数投资者理财都力求“稳中求胜”。

与之前普通投资者一味追逐高收益，对资本市场风险认识和预期不足相比，投资者在经历股市动荡、初尝理财喜与忧之后，投资心态日渐成熟，投资选择趋于稳健，理财水平有了很大的提升。

稳健型投资人在制定投资策略上更适合于做一种锤形的投资组合，各种投资的资金分配比例大约为：储蓄、保险投资为40%左右，债券投资为20%左右，基金、股票投资为20%左右，其他投资为20%左右。

这一投资模式适合以下两个年龄段的人群：从结婚到 35 岁期间，这个年龄段的人精力充沛，收入增长快，即使跌倒了，也容易爬起来，很适合采用这种投资组合模式；45~50 岁，这个年龄段的人，孩子成年了，家庭负担减轻且家庭略有储蓄，也可以采用这种模式。

稳健型投资人是如何降低风险进行投资的？有以下三种方法。

一、储蓄法

银行储蓄虽然简单，但简单中透出技巧。在进行储蓄的时候，必须事先比较、计算一下各种不同储蓄方式的利息额度和利息税的征收情况，选择其中收益最大的方式。

二、投保法

随着现代家庭财产趋向丰富化和多元化，保险逐渐走进我们的生活，品种丰富的保险险种为我们家庭财产的稳定提供了保障，但是选择范围越广泛，其中的技巧性和难度就越大，越不能盲从随大流，应睁大眼睛看好每一个产品的利弊得失，权衡不同组合的风险收益。

三、债券法

对于追求稳健的人而言，债券投资是一种非常不错的选择。因为国家对于这个市场看管很严，监督也很仔细，所以投资风险较小，且比单纯的储蓄回报率更高一些，因此债券投资成为许多人投资的重要途径。

投资就像长跑，不在一朝一夕的领先。在长跑中运用更多的是“耐力”，一味地追求“爆发力”，必将过度地浪费“体能”，终致前功尽弃。与保守安全型投资者相比，稳健进取型投资人通常有较大的风险承受能力，不满足于只是获取平均收益，他们更希望个人财富能迅速增长。在变幻莫测的金融市场当中，能够最终生存下来，获取利益的大多是这些风险与收益并重的稳型投资者。

步步为营——保守型投资者

常言道：你不“理”财，财不“理”你。但是，如果你没有正确的投资方法，没有选择对投资标的，财同样不会“理”你，并且还有可能导致亏损。因此，对于不同类型的投资者而言，选择适合自己的投资标的就显得尤为重要，特别对保守型投资者更是如此。

股票市场常常演绎着暴富神话，然而也必须意识到，其背后所蕴藏着的风险不言而喻。股改后的大牛市行情，让许许多多的股民大都赚了一把，然而紧随其后的股市暴跌，“过山车”者占据了绝大多数。因此，越来越多的投资者倾向于转向保守型投资。

说到保守型投资，大家的传统观念里都认为，保守投资就是以安全系数高为首要原则，买入那些大型的、业绩稳定的企业，只求资产不贬值，如果还能略有赢利就属于锦上添花，其实不然。事实上，正是这种观点的存在，极大的模糊了积极型投资和保守型投资的界限区。什么才是真正意义上的保守型投资？如何才能算得上是一名保守型的投资者呢？

确切地说，保守型投资并非仅限于“低风险、低回报”这么简单。要理解何为真正的保守型投资，必须要具备两个关键的条件：首先，保守型投资是指投资者购买时需遵循以最低风险承受为前提的原则。其次，保守型投资是指投资者需要在确定保守型投资为前提的基础上，制定相对的投资策，并不时回顾所制定决策是否符合保守型投资范围。

保守安全型投资人具有以下特点：

第一，选择市场风险较低，投资收益十分稳定的投资产品。其选择基本上是一些安全性较高，收益较低，但资金流动性较好的投资工具。

第二，投资模式倾向于保守安全型，投资组合模式呈现出一个正金字塔形结构，各种

投资的资金分配比例关系大约为：储蓄、保险投资为 70%（储蓄占 60%，保险占 10%）左右，债券投资为 20% 左右，其他投资为 10% 左右。保险和储蓄这两种收益平稳、风险极小的投资工具构成了稳固、坚实的塔基，即使其他方面投资失败也不会危及个人正常生活，不能收回本金的可能性较小。

第三，保守型投资人一般来说收入不是很高或者很稳定，因而对资金的安全性有着很高的要求。因而保障本金的安全是保守型投资人在做投资时首先需要考虑的。保守型投资者则更多的还要考虑家庭财务情况，比如接近退休或准备生孩子的投资者，即使风险承受能力高，也不宜投资过多的高风险产品。

很显然，保守型投资者对风险的敏感度比其他任何人都要高得多。为了更准确地把握企业的风险程度，掌握一些风险评估指标是十分重要的一个手段。比如，企业是否拥有较低的生产成本。当企业拥有生产成本优势时，就可以在行业遭遇景气度下滑期间，比其他高生产成本的企业获取更多的生存机会，也能因此减少损失。再比如，企业是否拥有强大的研发能力和市场营销能力。市场瞬息万变，企业倘若墨守成规、死守一个产品、一块市场，很容易在市场产品更新换代中被淘汰。再者，企业管理层是否拥有极好的财务管理水平。这体现在他们是否懂得合理减少产品的单位成本，使投资回报率提到最高，等等。

从市场的情况来看，出于对资者风险偏好的考虑，保守型投资者或者没有时间理财的投资者则可以通过购买部分保本银行理财产品的方式来安全投资。黄金可以作为保守型投资者的最投资品种，在经济有可能呈现通货膨胀趋势的时候，投资者可以中长期配置黄金，仍未入市的投资者可逢低再介入。熟悉市场的投资者可持有包括黄金在内的大宗商品市场品种来分散风险，但这个配置不超过自身投资组合的 20%~30%。

历史上从来不缺乏保守型投资的好标的，比如国外的可口可乐、沃尔玛、麦当劳、肯德基、强生，国内的华能、苏宁电器，这些公司都用时间证明了自己的投资价值。我们甚至可以预计，这些公司未来仍然具备令人可喜的投资前景。

保守型投资不仅仅是低风险的代名词，更为准确的理解应当是，保守型投资所投资的对象是那些拥有良好商业模式、拥有自身竞争优势、能持续获得业绩增长的企业。因此，也可以说，在投资市场上，保守型投资者往往是笑到最后的人。

以小博大，坚定地赚钱

小弱大强，这是人们普遍的看法。然而世上没有绝对的事，小有小的好处，大有大的难处。在寻求财富的大道上，我们也可以根据自身的具体情况，采取以小博大，从小钱积累大财富的方式。在投资的过程中，充分发挥个人的优势，可以获得事半功倍，以小博大的神奇效果。要巧用智慧、谋略，否则“四两”无论如何也拨不起“千斤”来。

让我们看看百事可乐是如何以四两拨其可口可乐这一“千斤”的。这可以说是风起云涌的金融历史上以小博大的经典案例。

1886 年，美国一位药剂师从可乐树的果实中成功地提炼出一种药物，经过多种配方后，制造出一种香甜可口的饮料，这便是后来风靡全球的可口可乐。百事可乐是根据美国另一位药剂师的配方制成的饮料，1898 年才开始生产。

相对于历史悠久、资金雄厚的可口可乐，百事可乐显得太弱小了，但他们精心研制，终于生产出新型饮料，其口感和功效等方面与可口可乐不相上下。

没想到这小小的一招，竟然打乱了可口可乐公司的阵脚。

可口可乐开始反击，公司组织科研人员连夜攻关，研制出可口可乐的新型饮料，它一

改过去的模式，口感更加浓烈，更注重提神和解渴效果。然而可口可乐没有料到的是采用新配方后，新可乐引起众多老顾客的强烈不满，美国各地成千上万人纷纷来信或来电表示反对，有不少地方的可口可乐爱好者甚至还成立了俱乐部，要求可口可乐公司弃新复旧。在这种情况下，该公司只得决定顺应顾客传统习惯，恢复原来的配方。而百事可乐则乘势扩大市场，将企业做大做强，最终与可口可乐共享饮料市场。

百事战胜可口可乐，其关键在于一个“搏”，“搏”就是智慧谋略，就是方法技巧，就是天时、地利、人和。通过智慧的“搏”，百事公司找到了发展的支点，捕获到可以利用的商机。敢以“小”搏“大”，获得了胜利。

以小博大是一种赚钱的智慧，投机的游戏规则是这样的：用越小的钱，越快的速度，却能搏到越多越好的金钱，就越符合投机时的理性期望值。因为同样是在赌运气，一个能赢到五百万，一个能赢到一百万，当然前者要比后者划算，自然也更能吸引投机者的参与。同样道理，在时间不变的前提下，假如投机者要用五千元来下注，才有机会赢得五百万元，而另一种方法是用五十元来参与博取五百万元的机会，则前者的代价将会太高。

另一方面，时间也是以小博大的重要影响因素。假如投机者要花上一年半载才能等到五亿元的幸运机会，那么不管是花五千元下注，或者花五元下注，多数人都将没耐心等到那幸运的中头彩机会。

大凡了解博弈者都明白，博弈要讲究胜负几率和各方筹码相当，否则就不公平，比如赛马要以数量决定盈亏比例。最简单者是对博，多输少赚没有人肯参加，反之又没人陪你玩了。简单博弈一般人都明白，为人处世很多人却糊涂，殊不知人生其实就是一场博弈，成功与失败就在于计算筹码，尽管偶然无法把握，概率总是存在，因此以小博大是一条基本处世之策。

以小博大，贵在正确认识自己与对手的优势和劣势，并从中找寻机遇，更在于将自身优势最大限度地发挥，合理运用。

众所周知，犹太商是世界上最聪明的商人，他们的成功并不是起点很高，并不是一开始就想着要做大生意，赚大钱。他们懂得凡事要从细小的地方入手，一步一步进行财富的积累，雪球才会越滚越大。凡事从小做起，从零开始，慢慢进行，不要小看那些不起眼的事物。犹太商人的经商之道从古至今永不衰竭，已经被许多成功人士演练了无数次。

综上所述，下注的代价越小、等待的时间越短、获利的报酬越高，那么，一项投资就是最划算的。

以小博大的智慧不仅仅是四两拨千斤，还在于财富的积累。金钱如同人一样，你越尊重它，它就越拥护你；你越藐视它，它越避开你。我们的财富要从小钱开始积累。有些人一开始就摆出一副要赚大钱的架势，小钱不去赚，结果是两手空空，一分钱也没赚到。其实，有很多大富翁、大企业家，都是从挣小钱起家的。从挣小钱开始，可以培养你的自信。因为，挣小钱容易，每当挣到第一笔钱后，你就会对自己的能力有所了解，你就会相信自己也有把事情做大的能力。充分发挥个人的优势，用小资本也可以换回大的收益。



投资组合——为投资上保险

怎样选择适合你的投资组合

如果你已经确定了合适的投资组合目标，接下来的事情就是选择适合自己的投资组合模式。

投资者进行的投资应该是一种理性投资，它是由投资人或金融机构所持有的股票、债券、衍生金融产品等组成的集合，它的目的在于分散投资风险。投资者选择适合自己的投资组合，进行理性投资，以不影响个人的正常生活为前提，把实现资本保值、增值、提升个人的生活质量作为投资的最终目的。因此，个人投资首先必须使财产、人生有一定保障，无论采取什么样的投资组合模式，无论比例大小，储蓄和保险都应该是个人投资中不可或缺的组成部分。

由于投资者类型和投资目标不同，我们合理选择投资组合时可以选择下面三种基本模式。

一、冒险速进型投资组合

这一投资组合模式适用于那些收入颇丰、资金实力雄厚、没有后顾之忧的个人投资者。其特点是风险和收益水平都很高，投机的成分比较重。

这种组合模式呈现出一个倒金字塔形结构，各种投资在资金比例分配上为：储蓄、外汇、房地产等投资为 50% 左右。

投资者要慎重采用这种模式，在作出投资决定之前，首先要正确估计出自己承受风险的能力（无论是经济能力，还是心理承受能力）。对于高薪阶层来说，家庭财富比较殷实，每月收入远远高于支出，那么，将手中的闲散资金用于进行高风险、高收益组合投资，更能见效。由于这类投资者收入较高，即使偶尔发生损失，也容易弥补。

二、稳中求进型投资组合

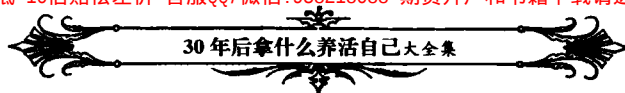
这一类投资组合模式适用于中等以上收入，有较大风险承受能力，不满足于只是获取平均收益的投资者，他们与保守安全型投资者相比更希望个人财富能迅速增长。

这种投资组合模式呈现出一种锤形组织结构。各种投资的资金分配比例为：储蓄、保险投资为 40% 左右，债券投资为 20% 左右，基金、股票为 20% 左右，其他投资为 20% 左右。

三、保守安全型投资组合

这一类投资组合模式适用于收入不高、追求资金安全的投资者。

保守安全型投资组合市场风险较低，投资收益十分稳定。其选择基本上是一些安全性



较高，收益较低，但资金流动性较好的投资工具。

保守安全型的投资组合模式呈现出一个正金字塔形结构。各种投资的资金分配比例关系为：储蓄、保险投资为 70%（储蓄占 60%，保险 10%）左右，债券投资为 20% 左右，其他投资为 10% 左右。保险和储蓄这两种收益平稳风险极小的投资工具构成了稳固、坚实的塔基，即使其他方面的投资失败也不会危及个人的正常生活，成本回收的概率非常高，风险很小。

作为投资者，要进行有效的投资组合。投资组合各有优劣，下面为大家推荐两种比较有效的投资组合类型。

一、购买“摇新股—储蓄”组合的投资产品

这类组合的优势在于通过募集较大规模的资金，能够极大地提高中新股的概率，由此获得不菲的收益。通常，这类产品的年均收益能够达到 10% 以上。同时，在新股发行间隙将资金存入银行做活期储蓄，在当前不断加息、所得税又有所降低的情况下，能为投资人带来一笔收入。但这类投资组合也有劣势，购买这类投资产品一般有资金进入门槛，如有的规定资金在 5 万元以上，且要锁定 3 年以上。所以，对于资金不多或经常需要资金调度的投资者来说，这一组合的投资产品并不合适。

二、购买“摇新股—货币式基金”组合的投资产品

这类组合的优势恰好弥补了前一种组合的劣势，它的资金门槛低，实质上就是将资金在摇新股与货币式基金间进行转账，由于货币式基金收益高于活期储蓄且转账时间短调度灵活，所以对于一般投资者有很强的可操作性。但劣势也明显，因为这一组合完全是投资者两种投资品种间的切换，中新股概率仍然很低，仅优于单纯地摇新股，且资金赎回到账需要一个工作日。

任何投资组合都必须做到分散风险，按照不同的年龄，根据自己的收入和经验的生长，不断调整投资范围和扩大投资组合，一步步走上财富之路。

投资组合也应遵循“合伙人”原则

在品种繁多的金融投资市场上，单一的投资工具已经难以实现个人资产的最优化配置，投资组合的观念将会逐步取代单一的投资，投资组合既可以降低风险，同时也能平稳地创造财富。也就是说，投资组合可以帮助我们在实现财富保值的同时也实现增值。

在古时候有这样两个人，一个人很有钱，家财万贯，有很多店铺需要他打理，但是他不善交际，和人交往时很木讷，导致错过了很多生意。而另一个人没有钱，但是很有交际头脑，很善于沟通，是个交际场上的能人，可因为没有资金的支持，他只能过平淡的日子。

有一天，这两个人在街上碰面了，并且聊得很投机，有一种相见恨晚的感觉。在深谈过几次之后，两人便决定合作做生意，有钱的人出钱，没钱的人利用自己的交际能力，疏通各种渠道，打通人脉，在两个人的努力下，他们的生意越做越大，还开了很多分店。此时，那个善于交际的人起了歹心，想自己独吞生意。于是，他向那个出资金的人提出还了合伙时的那些资金，生意算他一个人的。

那个出资的人不愿意，因此，双方开始了长时间的僵持，矛盾也越来越尖锐，最后，这件事只有让官府来解决，但是没想到的是，那个善于交际的人不但收买了官府，还在当初合作的时候，给有钱的人下了一个圈套，在文书上做了手脚，结果有钱的人输了官司，还赔了钱。

成功的投资组合在于各种力量的优势互补，这就好比是做生意当中寻找到一个合伙人，

有了为同一个目标共同奋斗的合伙人，通过各自优势与劣势的取长补短，可以使得这个组合后的整体效力达到最大限度的发挥。投资组合当中的合伙人原则也是同样的道理。

所谓的组合，其实质是一种优势的互补，让个体在一定的条件下发挥其最大的作用，以实现趋利避害。而投资组合正是合理的发挥了各项投资方式的优势，以实现了财富的最优增长。

投资方式有很多种，投资者使用什么样的投资组合，应视具体情况而定，但也要遵循一定的投资组合原则，只有实现了各项投资的组合达到优势的互补，才能有助于实现投资组合效力的最大发挥，从而实现利润的最大化。那么在具体的投资过程中，我们应该如何选取适当的投资组合呢？

在投资组合的选择过程中，关键看你的投资目标是偏重于财富的保值还是偏重于财富的增值。每个人都有不一样的生活背景和家庭财务状况，投资理财的需求也会有所不同。当你确定了自己的投资目标之后，你可以根据个人能力、家庭收支状况、投资工具的特性以及环境时局，灵活选择投资品种，制定投资组合的分配比例。

第一，资金原则。

如果你的收入稳定、保障充分，在无后顾之忧的情况下可以选择进取型的投资品种；如果你的收入高但不稳定，你的目标应该是保护好目前的现有资产，那么就千万不要选择风险较大的投资工具，而应选取风险较小的投资组合。

投资者到底应该拿出多少资金用于市场投资，没有一个绝对的标准，要视投资者自身情况而定。

第二，时间原则。

投资不仅仅是一种金钱的投资，更是时间的投入。从投资准备、信息搜集、作出决策直至交易结束，所有的投资过程都需要时间。不投入时间就想取得收益是不可能的。而且，各种投资工具的特点各不相同，对投资者的知识、技能要求也不同，投资者从了解认识到熟练地掌握、运用一种投资工具，都需要花费一定的时间。因此，投资者在投资组合中选取的工具越多，就越需要投入更多的时间。投资者在确定投资组合时，必须考虑自己能用于投资的时间有多少。

第三，能力原则。

投资者的知识越丰富，技能越高超，决断力越强，就越有获胜的机会。然而，投资者的能力是有限的，投资工具如此之多，能够样样精通的人很少。兵法上讲究集中力量，力量越集中，杀伤力越强，越容易取胜。如果投资者能力强，可以考虑较多投资工具的组合；如果投资者能力弱，则应选择较少的工具组合。要牢记一点：投资组合中的工具选择应是自己比较熟悉的、力所能及的。

第四，心理原则。

不同的人，心理承受能力不同。心理承受能力强的人，可以选择风险高、收益高的投资组合，因为他们能够冷静地面对投资中的挫折与失败，不会惊慌失措；相反，心理承受能力弱的人，不宜选择高风险的投资组合，因为他们总担心赔本、失败，从而无法作出正确的决策，导致损失越来越大。如果彻底失败，他们很容易陷入极度悲伤与绝望之中，甚至走上绝路。

这并不意味着心理承受能力强的人就可以去冒险，去追求高风险、高收益的投资组合；而心理承受能力弱的人，就永远与高收益无缘。事实上，经过投资实践的锻炼，大多数投资者都趋向于稳中求进，所以应采取适度收益与风险的投资组合。

投资产品的多元化正是为了满足这些不同的需求而设计出来的。投资组合的合理运用

可以帮助你分散投资的风险。在依据自己的收入和经验增长的基础上,不断调整投资范围和扩大投资组合,可以使你的财富一步步走上上升之路。

投资组合的目标类型

适合自己的就是最好的,是成功投资者在选择投资组合时保持的一种良好习惯。并且在选择投资组合之前总是先确定自己的投资组合目标。有了明确的投资目标,投资者的行动才更具有方向性,也可以更好的避免盲目带来的风险与决策的失误。

杰克是一个老实本分的工人,他有贤惠的妻子和可爱的儿子,他觉得自己是世界上最幸福人,每天下班后可以回家喝妻子煮的美味的汤,可以和儿子玩游戏。

但是上天非要和这个善良的人开开玩笑,某天工作的时候,杰克被塌下来的石块砸到了,他的腿受了很严重的伤,回家修养了几个月后,医生说他会以后会是个瘸子,工厂开除了他。一下子灰暗了起来,他每天待在家里,无所事事。

一天,儿子把坏了的玩具车拿进来,杰克两下便给他修好了,在一旁的妻子说:“你可以去开一个修理厂啊,虽然你腿不能动了,但是你还有手啊。”

杰克觉得妻子这个主意棒极了,后来杰克开了一家玩具修理厂,附近的小孩子来找他修理玩具,他都能又快又好地完成。这些小孩子便成了他的义务宣传者,不久,杰克的修理厂便远近闻名了,杰克也成了名人。

由此可见,选择合适的投资目标是非常重要的。一般情况下,根据投资者运用投资组合所要实现的投资目标是保值还是增值,投资组合目标分为以下几种。

一、收入稳定,持续增长型

一些投资者迫切地希望自己的投资能够给自己带来一笔稳定的收入,以补贴目前的生活所需。由于这类投资者自有资金较少,承受风险的能力很小,暂时又没有能力购买房地产和进行实物投资,拥有一笔稳定、可靠的补贴收入对于他们的生活十分重要,因此,其所选择的投资对象多以安全、稳妥为首,如储蓄、债券投资等。

选择此类投资的好处是,可将稳定的收入积累起来,又可以形成一笔较大的资金用于再投资,谋取更多的利益。通过这种渐进的投资方式,可实现投资资本的持续增长。

二、冒风险,获取高收益型

一些投资者由于具有冒险的精神、乐观的心态、雄厚的资金和熟练的技巧,他们将获取高收益作为投资目标,因此他们不满足于平均投资收益,敢于迎接高风险的挑战,放手搏击一番,能成功地实现目标,跌倒了爬起来继续往前冲。但是,大多数人不能够承受高风险,获取高收益,对于他们而言,一般人都不会以这种不现实的目标作为自己投资组合的目标。

三、收回本金,保证不受损失

投资最基本的目标就是保持本金的收回。如果在投资期间部分本金或全部本金损失,那么不但失去了投资收益,而且连继续投资的机会也会减弱甚至丧失。

仅就保持资金安全这一层意思来看,投资储蓄、债券,特别是国债是很稳妥的,到期能够收回本金和利息。然而由于在整个投资期间其收益基本固定,若到期时发生通货膨胀,并且通货膨胀率超过了收益率,此时收回的本息实际价值已不如以前了。而诸如珠宝、古玩、房地产等投资对象则因其资源的稀缺性,不但能够保证本金货币数额的收回,其实际价值也会随着时间不断增长。因此,投资者在保持资金安全的时候应着重考虑通货膨胀因素。

当投资者在确定了合适的投资组合目标后,接下来的事情就是选择适合自己的投资组合模式。投资是一种理性的行为,任何投资目标的确定和选择都不应当影响自己的正常生活,而是应该以提高自己的生活质量为目标。投资的时候应该因人而异,从以下几种投资模式中,选择适合自己的投资模式。

一、冒险速进型投资组合模式

适应人群:适合那些收入颇丰、资金实力雄厚、没有后顾之忧的个人投资者。

主要特点:是风险和收益水平都很高,投机的成分比较重。

这种组合模式在结构上呈现出一个倒金字塔形,各种投资比例大约为:储蓄、保险 20%,债券、股票等 30%,期货外币、房地产等 50%左右。

在采用这种模式之前,首先要正确估计自己的风险承受能力,无论是经济承受能力,还是心理对风险的承受能力都需要考虑。一般来说,高薪阶层家庭财富已比较敦实,每月收入结余相对较多,那么,节余的钱用于进行高风险、高收益组合投资,更能获得高回报。即使存在风险,发生损失,也容易弥补。

二、稳中求进型投资组合模式

适应人群:适合中等以上收入,家庭具有一定的风险承受能力。

主要特点:是希望兼顾风险与收益回报,在稳妥中以期达到财富的增长。这种投资模式的主要特点是,资金在各种组合当中的分配相对均衡,保守与进取并举,在分配中,主要遵循储蓄、保险投资为 40%左右,债券投资为 20%左右,基金、股票投资为 20%左右,其他投资占 20%的分配标准。

三、保守安全型投资组合模式

适应人群:适合收入不高,风险承受力不强,追求安全投资的人群。

主要特点:市场风险较低,投资过程中选择保守安全的投资项目,收益率期望值较低,选择流动性好的投资工具,以安全为主。

保守安全型的投资组合模式呈现出一个正金字塔形结构。各种投资的资金分配比例关系大约为:储蓄、保险投资为 70%(储蓄占 60%,保险 10%)左右,用于债券的投资占资金总额度的 20%左右,其他投资约占 10%。保险和储蓄这两种收益平稳、风险极小的投资工具构成了稳固、坚实的塔基,即使其他方面的投资失败也不会危及个人正常生活,不能收回本金的可能性较小。

以上三种是比较典型的投资组合模式,分别反映出高、中、低三种投资目标层次。事实上,在实际操作中,各种投资工具的选择及其比例并没有严格的限定,也没有必要尝试一种投资工具。投资者主要是根据自己的实际情况,确定投资组合,适当增加或降低风险及收益水平。在投资组合的选择上,优秀投资者的习惯永远都是:适合自己的就是最好的!

四种方式的投资组合

一般来说,一个相关度低的投资组合,抗风险能力要远远高于相关度高的投资组合。根据投资组合实施时所依据的主要条件的不同,投资者可以根据下面这四种方式来设定自己的投资组合方案,即投资比例的组合、投资工具的组合、投资时间组合、投资地域的组合。

一、投资比例的组合

投资比例组合是指投资者在实际投资过程中,使用的不同的投资工具在金额、数量上构成的一定比例的关系。由于选择的投资工具不同,其风险和收益水平不同,流动性也不

同。同时，由于投资者的风险承受力和对收益的期望值的差异，投资者所选择的投资组合的比例就会有所不同。

投资组合是分散投资工具的一种方式，它并非是将投资资金机械地、完全均等地分配到各种投资工具上。一般来说，追求平稳的人则将大部分资金用于储蓄、债券等收益基本稳定、风险较小的投资工具；而敢于冒险的人，往往追逐较高的投资收益，其投资重点偏向于高风险、高收益的外汇、期货等投资工具。

二、投资工具的组合

投资工具组合是指投资者并非把全部资金都用来进行一种工具的投资，而是将资金分成若干部分，分别选择不同的工具进行投资，分别在不同的领域获得投资收益。当市场环境相同，选择的投资工具不同，其风险程度也会不同，有的甚至是截然相反的。

如果投资者把全部的资金用于一种投资工具，那么如果出现了利率变动等事件的发生，就会引起各种投资领域的收益率与风险系数的震动，这对于投资的收益来说，是要承担巨大风险的。如果投资者将资金分别投资于储蓄和股票，当利率上升时，可以从储蓄投资中获利，一定程度上会抵消股票投资上的损失。相反当利率下降时，股票投资获得的收益又会弥补储蓄因利率下调带来的收益损失。因此将资金分别投资于多种投资工具，形成多元化的投资组合模式，可以使得投资风险降低，将收益维持在一个相对稳定的水平上。

投资者一般可以采用“投资三分法”的组合形式，即将资金分成三部分，一部分用于投资储蓄、购买保险；一部分投资股票、债券、期货等；还有一部分用于房地产、黄金、艺术品等实物投资。

三、投资时间的组合

投资时间组合是指投资者并非一次性地把全部资金地用于投资，而是将资金分次、分批入场，有计划有步骤地进行投资。一般情况下，在期限上应该选择长期、中期与短期投资相结合的组合方式。

如果市场预测与实际行情有所不符，一次性投资全部资金，投资者将会承受较大风险。投资者也可能会因手中无备用资金而无法对新的利好项目追加投资，而丧失获取更高收益的机会。另一方面，也会承受该投资环境下无法避免的系统风险。个人投资组合既要追求较高的收益回报，又要保持一定变现能力，以应付突然的现金需求，因此，长、中、短期投资应结合起来。

四、投资地域的组合

由于资本管制的原因，我们长期只能投资于国内市场，投资品种和机会都比较单一。其实海外市场也有很好的投资机会。没有一个市场会永远领先或落后，同时投资不同的海外市场，可以减轻单一市场下挫带来的冲击，有效分散股市的系统性风险。如果把两个相关度低的股市组合在一起，两地同时下跌的概率就会小很多，整个组合的风险就会降低。

无论欧洲、亚太，还是北美的富裕人群都倾向于将大量比例资金投资于自己所处区域以外的市场。虽然中国是世界上最好的投资目的地之一，但请留一只眼睛看着海外，你或许会发现更有利的投资机遇。

投资组合的强强组合

强强联合更多的是一种策略的调整和改变，这样做不仅可以使每个个体在整体的基础上功能得到最大限度的发挥，同时也强调了双方各自的优势互补，强强联合。通过各方的相互推动，获得更大的品牌效益。

金龙鱼是嘉里粮油旗下的著名食用油品牌。多年来，金龙鱼一直致力于改变国人的食用油健康条件，并进一步研发了更健康、更营养的二代调和油和AE色拉油。

苏泊尔是中国炊具著名品牌，金龙鱼是中国食用油著名品牌，两者都倡导新的健康烹调观念。如果两者结合在一起，岂不是能将“健康”做得更大？就这样，两家企业策划了“好油好锅，引领健康食尚”的联合推广，在全国800家卖场掀起了一场红色风暴……

“好油好锅，引领健康食尚”活动在全国36个城市同步举行。活动期间（2003年12月25日～2004年1月25日），顾客凡是购买一瓶金龙鱼二代调和油或色拉油，即可领取红运双联刮卡一张，刮开即有机会赢得大奖，包括丰富多样的苏泊尔高档套锅（价值600元）、小巧动人的苏泊尔14厘米奶锅、一见倾心的苏泊尔“一口煎”。凭红运双联刮卡购买108元以下苏泊尔炊具，可折抵现金5元。购买108元以上苏泊尔炊具，可获赠900毫升金龙鱼第二代调和油一瓶。同时，苏泊尔和金龙鱼还联合开发了“新健康食谱”，编纂成册送给大家，并举办健康烹调讲座，告诉大家怎样选择健康的油和锅。

活动正值春节前后，人们买油买锅的欲望高涨。此次活动，不仅给消费者更多让利，让消费者购物更开心，还教给了消费者健康知识，帮助消费者明确选择标准。通过优质的产品和健康理念，提升了人们的健康生活素质。所以这一活动一经推出，立刻获得了广大消费者的欢迎，不仅苏泊尔锅、金龙鱼油的销售大幅上涨，而且其健康品牌的形象也深入人心。

在这次合作中，金龙鱼扩大了自己的市场份额，品牌美誉度得到进一步加强；而苏泊尔进一步强化了品牌的市场地位。这正是强强组合带来的双赢局面。

大至企业，小到家庭与个人的投资，都应该遵循着强强联合的组合战略，这对于我们日常中的投资具有非常重要的指导意义。从个人和家庭投资理财的角度出发，如何优化投资组合，做到强强联合成了紧迫的问题。其中有很多客观方面的条件是值得我们注意的，比如，一旦投资者经过分析个人实际情况制订了合理的投资组合计划，那么无论外界出现了多么诱人的投资项目也不要轻易打破自己原有的理财投资规划格局。总的来说，优化个人金融理财投资组合可以从以下两个方面入手。

一方面，理财产品投资组合格局要稳定。

一个理想的投资理财组合就是要把资金分别放在储蓄、债券、基金、股票或实业及其他项目上。同时做到根据现实不断变化的情况，进行部分内容和比例上的灵活优化调整。只有这样，才能稳定理财，达到财富增值保值的目的。

另一方面，不同风险下的资产组合类型要分配合理。我们通常把金融投资产品分为5种类型，它们分别为现多备用型产品、无风险固定利息产品、低风险固定利息产品、浮动收益产品、高风险浮动收益产品。每个单元格都包含两层，上面的一层数字是标准的资产组合，下面的一层数字是在考虑各种经济政治影响因素的情况下资产组合的可调整范围，其中现金备用主要包括现金和银行的活期存款。

其中按风险程度来看，无风险固定利息产品主要包括银行一年以上的定期存款、凭证式国债。低风险固定利息产品主要包括银行的本外币理财产品、货币基金、记账式国债、分红型保险等。低风险收益产品主要包括：债券型基金、外汇买卖、黄金、平衡型基金。高风险投资产品主要包括：股票基金、股票、期权。

在进行一番仔细的分析评估之后，相信投资者已经制定出了适合自己的组合配比，这样的强强组合可以为投资者带来以下几点好处。

第一，有助于争取了更多的投资机会。

只做一个品种，就只有从一个品种获得收益的机会。如果这一个品种长期处于无规则

震荡或其流动性大幅度减弱，将无法从该品种上面获利。而做多个品种，则可以获取多个机会。

第二，充分使用资金。

因为要确保风险在可以控制的范围内，所以单个品种不可以用太满的仓位。如果要绝对控制风险，一个品种只能用10%的资金：只做一个品种，资金就只有10%的利用率；如果总共组合7个品种，可以充分使用70%的资金。

第三，使投资回报率最大。

假定每个品种平均一年有200%的回报，只用10%的资金做一个品种，一年只会有20%的回报，而组合7个品种组合结果使得总资金的回报达到140%。

一定赚钱的前提是时间和资金的无限。组合是一种神奇的理念，你可实现将交易所、周期、风险或者交易方法进行强强联合，从而发挥意想不到的效果。借助投资组合，投资者可以争取到时间和资金的相对无限，从而获得风险最小化和收益的最大化。

分散投资组合

如果有闲置资金，就应当用来进行投资，投资可以说是一种很好的生财之道。但这并不是说这笔资金投出去就一定能赚钱，因为任何一项投资都必然存在着一定的风险。因为在现实中，不管哪项投资，收益总存在着波动性。这样，如果你选择大部分的资产进行一种投资时，可能因压对宝而赢得了极高的报酬，但损失惨重与血本无归的可能性也不比它小。如果能分散投资，所投资的种类越多，获利的可能性就越大。

分散投资的基本原理就是在风险与报酬间做一适度的取舍。比如有一项投资组合包含了10种股票，每种股票的期望报酬率介于10%~20%之间。若投资者愿意承受较大的风险，那么，你可以将所有资金投入报酬率为20%的股票上，此时你获取20%报酬率的概率是很低的。但如果你分散投资，将以较大的概率获取15%的报酬率，如此便达到了降低风险的效果。这和将鸡蛋分散放在不同的篮子里是同一个道理。

犹太人有一种投资理念叫分散投资标的，就是增加投资的种类。例如购买股票时，不要只买一种股票，而是将投资金额分开，同时购买多种股票。投资资金数目比较大时，不要只投资在单一的投资标的上，除了股票外，房地产、黄金、艺术品、建筑等都可分散投资。

分散投资之所以具有降低风险的效果，就是凭借各投资标的间不具有完全齐涨齐跌的特性，即使是齐涨或齐跌，其涨跌的幅度也不会相同。所以，当几种投资构成一个投资组合时，其组合的投资报酬是个别投资的加权平均，假如是几个高报酬的组合在一起，则能维持高报酬。但其组合的风险却因为个别投资间涨跌的作用，相互抵消部分投资风险，因而能降低整个投资组合某些不确定因素带来的风险。随着投资组合中投资种类的增加，投资组合的风险就会下降，这就是为什么分散投资可以降低投资风险的原因。

分散投资其实就是狡兔三窟的道理，从投资的角度来考虑，也就是分散投资，才能预防风险。最佳的投资组合也只能消除特异性风险（即不同公司、不同的投资工具所带来的风险），而不能消除经济环境方面的风险。风险管理的目的只是为了了解风险、降低风险、驾驭风险。精明的投资者其实都会分散投资，即将资金分散在不同的投资市场里，而不是集中地放在一个市场里，这是降低风险的最重要的原则。“分散投资，降低风险。”这是投资中的不变法则。

举个例子来说，你将资金分为三部分，一部分放在银行里，一部分投资在股票上，一

部分则是投资外汇。而每一份又分散在多个项目中，比如，投资股票的可以买多只股票；投资外汇的可以买日元、美金、英镑等；存入银行的，则可以存活期的，存定期的。

分散投资的好处在于风险可以降低，这个项目赔钱的话，还有其他的项目在赚钱，这样就算是几个项目投资不理想，也不会导致全盘皆输。另一个好处就是有更多赚钱的机会可以把握。如果只投资在一个项目上，万一这个项目不赚钱，那所有的资金和心思就白白浪费了。分散资金，每个市场上都有机会，投资者就可以轻松把握各个机会。

如果你拥有足够的资金投资多个市场，那么，请做好分散投资。过度集中于一个市场，是百害而无一利的，这样规避风险的能力大大减弱，这个市场一旦出现大的波动，便来不及撤退，随时将面临惨败。

洞察市场动向，调整投资组合

世界上唯一不变的是变化。投资市场也时刻处于变化之中，把投资当做事业的投资者，习惯上注意市场的变化，根据市场变化及时调整自己的投资策略：大市不怕升，也不怕跌，升市时有升市的投资法，跌市时也有跌市的投资法。

很多人在遇到市场动荡的时候，特别是股票下跌的时候，总是喜欢卖掉正在赔钱的股票。事实上，这是一个投资者关于股市的最为重要的理解之一。一个投资人卖掉正在赔钱并有可能继续下跌的股票是很谨慎的行为，而留下收益显著的股票具有同样的意义，只要它们能够保持基本面的良好。

迈克尔·沙伊莫提醒投资者，在股市动荡的时候，要注意观察市场，不要轻易卖掉好的股票，不能因为股票上涨就卖掉，好股票涨了还会涨。但总有人喜欢卖掉赢家，把输家留住，大概他们希望输家有朝一日变成赢家。这些人错在以市价代替了公司本身的价值。须知股价有时并不能代表公司的真正价值。投资者既要注意股价，又要注意公司本身的价值。根据市场的动向来调整投资组合。

初涉投资市场的人，大多认为股市、汇市是金矿，可以随意发掘，几年之内，就能赚够享受一世金钱。期望越高，投资就越大，就会忽略投资风险的存在。尤其是年轻人，他们坚信赚大钱一定要冒险，当看到一个好机会时就不理会什么风险，把大量资金投进去，甚至没有什么好机会，也乱投资金，10万元家产中有9万元放在投资市场。

投入多少资金，应当先估量自己的财力，根据自己所拥有的资金，深入了解市场动向调整自己的投资组合。投资1亿元算不算多？在那些拥有几百亿家产的富翁眼中，1亿元并不是什么大数目，他们可以找专人研究、分析，再决定如何利用这1亿元做投资。以他们的财富，就算形势不利，1亿元全部亏掉，他们依然生活无忧。但是，如果你只有10万元，却投资10万元，肯定是过多。若这10万元全部亏损了的话，半生的积蓄便成为泡影，甚至连生计也困难，若有妻有儿，这样投资，只会连累家人。

所以，你应该定期观察或调整自己的投资组合，以规避风险，获取收益。比如，当你的全部资金都用于储蓄投资或者股票投资，当国家银行利率上调的时候，储蓄存款收益率高，风险很小，股市却要面临股价暴跌的风险；而当银行利率下调的时候，储蓄投资的利率风险就会上升，收益率下降，但与此同时，股票的价格却会大幅度上涨，收益率会上升。

由此可见，如果投资者只做一种投资，面对市场的波动，是具有很高风险的，而如果你的资金分散于各种投资品种当中，你就可以更好地把握好市场的动向，当利率上升的时候，你可以增加储蓄投资，储蓄获利可以抵消股票投资上的亏损，当利率下降的时候，你可以增加股票投资，股票投资上的收益又可以弥补储蓄上的亏损。这种投资组合可以使

你的收益维持在稳定的水平上。因此,随市场动向进行投资组合的调整,可以有效地避免单一投资带来的风险。这就是投资组合的妙用所在。

总而言之,在投资过程中进行组合投资是为了更好地防范投资风险。投资产品有很多,不仅有股票、基金和储蓄,还包括保险、房产、黄金、珠宝、古玩、艺术收藏品等,这些都是不错的投资手段,你可以根据自己的特长和兴趣去规划投资组合。总之,不要固执地投资于一个品种,而要通过投资组合,随势变动投资对象。

为投资组合添金

19世纪中叶,银是主要的金钱形式,直到后来金本位才使得黄金成为本位货币,从美国内战结束到第一次世界大战爆发的50年,金本位制度如日中天。

但是在金本位最美好的时代,出现过几次大的金融危机,1890年,英国最有名望的霸菱财团投机阿根廷失败,面临破产,急需400万英镑,而英格兰银行基金储备竟然不到1100万英镑。幸好,当时的俄国、法国央行和金融大财团洛特希尔德家族及英格兰银行通力合作,才解除了危机。以后欧洲的几次大的危机也是靠各国之间的相互援助渡过难关的。

但是美国就没那么好运了,在当时的欧洲人的眼里,美国和阿根廷没有什么区别,也只是一个新兴的市场而已。

当1895年美国黄金储备跌倒900万金币时,美国人只有自己救自己,救星是美国的大金融家摩根。他来到总统的办公室,对焦躁不安的克利夫兰总统等说:“今天将有1000万美元的汇票要求承兑,不到下午三点的时候,一切都将结束了。”

然后,摩根提出自己的银行和伦敦的洛特希尔德家族筹集350万盎司的黄金,作为交换条件,美国财政部门发行价值6500万美元的30年期的黄金债券,最后,一切都恢复了正常。

这大概可以算得上是黄金投资交易的最初始的活动了。

通常情况下,黄金价格比较稳定,投资组合中若能加入适当比例的黄金,可以较大幅度地分散风险,抵御资产大幅缩水。而且投资黄金与投资其他资产并不冲突,相反能够相互配合。若只是投资黄金,也有不可避免的风险。所以采取组合操作便是利用黄金价值的相对稳定性及其在特定情况下与其他资产价格的负相关性,减小或者对冲风险。

理财专家认为,最好的投资组合为:现金+国债+房产+黄金。一般在投资组合里,黄金占到10%~20%即可。在这里要提醒大家的是,资产组合及比例完全可以根据自身的资产状况做适当的增减,没必要拘泥于一个数字。为此,投资者在平时应对影响黄金价格的多方面因素都予以关注,以更好地规避风险。

投资要掌握了一定技巧才能成功,下面以投资黄金为例,介绍一下相关的投资技巧。投资黄金主要注意以下几点。

一、熟悉交易

“对于没有接触过期货交易的投资者来说,入门的关键是要了解规则。”黄金期货采取T+0交易,交易单位为手,手续费包括两部分,交易所收取30元/手的手续费,期货公司另外还需要收取手续费,但标准不一。不过,当天的平仓单免收手续费。若按照累计60元的手续费计算,黄金期货价格朝投资者有利的方向波动0.06元/克,投资者就保本了。

二、及时止损

期货投资者成功与否,关键在于控制风险。控制好仓位,一定要学会割肉止损。举个例子来说,若打算隔夜持仓的单子,持仓一般控制在总资金量的30%;若日内平仓,一般也

在 70% 左右。黄金期货第一天交易不成功的话，230.99 元/克涨停板试探性地买进 1 手，但随后价格下跌，便 228 元割肉了。尽管会使得 1 手的单子亏损约 3000 元，但收盘时 0806 合约价格跌至 223.30 元/克，由于及时止损，当天少亏了 5000 元。如果不及时止损，那第二天会亏损更多。

三、学会分析

黄金期货由于价格和信息透明，分析起来相对较为容易，但投资者必须掌握要点。“伦敦金价、美元指数、通胀预期、原油价格和地缘政治是影响黄金期货价格的主要因素。”国际黄金以美元标价，美元走势与黄金呈现负相关的特征，美元下跌往往与通货膨胀、股市低迷等有关，此时黄金保值和投机性需求会上升。同时，世界主要石油现货与期货市场的价格都以美元标价，石油价格的涨落也反映出美元汇率的变化。通常情况下，国际黄金价格与原油期货价格的涨跌呈正相关关系的时间较多。还需注意一点，国际上重大政治、经济事件是影响黄金价格的最重要因素。黄金价格波动具有透明性，投资者较容易获得投资黄金的相关信息。

黄金一直以来都被认为是最稳妥的投资，因为它不仅可以起到对资产保值的作用，投资黄金还可以使你的资产稳步增长，不至于因为货币贬值而使资产无形地蒸发掉。因此在投资的过程当中，黄金由于其具有较好的稳健型和较高的保值性，为许多投资者所看好，在你的投资比例中适当地加入黄金的投资可以降低投资的风险，为你的投资收益提供安全的保障。



不要让财富从指间溜走

是谁纵容了财富的流失

在很多人的眼中，理财就是投机，都渴望通过这条路取得一夜的暴富，最终成为一名富翁。但是一个人理财成功与否，并不是由这个人的理财技术和手段来决定的，而是由这个人理财的心态决定的。

2010年3月，王丽看到同事买股票赚了一笔钱后，自己也开通了一个账户。由于刚开始没有经验，王丽就跟着同事买了一只小盘股。这只股票在4月份涨得非常好，一个月就涨了30%。到了5月下旬，同事见股票已经涨了很高了，就把股票给抛了，并且建议王丽也抛掉。但王丽看着账户里的钱还在不断增加，并且听一位分析师说这只股票还有10%的上升空间，于是王丽没有跟着抛掉。

正当王丽还沉浸在股票将上升10%的是喜悦之中，由于政策上的一些原因，股市连续几天大跌，王丽的股票连续3天跌停。这下甭说赚钱了，她还得再赔一些钱进去，真是得不偿失，自己后悔不已。

王丽太贪婪了，不关心政策，只是盲目地听从所谓的权威人士的意见，犯了理财的心理大忌。现在就看看自己在理财的过程中有没有下面的这些理财心魔。

一、缺乏耐性

理财不可能在一朝一夕就看到结果，即便是出现复利效应也要经过很长时间。很多人没有那个耐性，却又羡慕别人的成功。自相矛盾的想法根本不可能让你获得财富。投资理财想要致富，前提条件就是时间，而且是很长的时间。缺乏耐性，你就不能得到更多的财富，在应对财务危机的时候也就显得更加无力。

二、贪婪作怪

越是贪婪的人，越容易遇上财务风险。因为他根本不考虑投资理财中的风险，一味地追求财富，往往克制不住自己的欲望，反而被自己的欲望绊住。

因为贪婪会让人丧失理性判断的能力。与贪婪为伍，你很可能在它的怂恿下，不顾一切地闯入股市。的确，股市能为你带来财富，可是它也有巨大风险。贪婪使人们忘记了这些，蒙蔽了人们的理智。

另外，贪婪也会使投资人忘记分散风险。整天只想着如果这只股票翻几倍的话能赚多少钱，忽略了股票跌了怎么办。一看到某只股票的价格上涨得非常快，就立即买上个几百股，如果它继续看涨，可能就会把绝大部分本金都投入到这只股票上以期待着更高的回报。若这只股票跌了，仍不想放弃，并相信总会反弹回来的，于是就一直持股，结果就被套住了。

投资理财是残酷的，十分现实，只要一个不注意，就可能清家荡产。

三、莫名恐慌

有的投资者希望在一个完全有把握的情况下进行决策，对很多的不确定性因素都十分厌恶，在股市上遇到风吹草动就莫名恐慌。这种自我施加的心理压力，加深了投资决策的艰巨性，也破坏了投资计划的完整性，一旦遇到财务危机就手足无措。这样，怎么能保住财产吗？

四、跟着大家走准没错

盲目跟风，永远只是跟在别人后面，匆忙买入或卖出，得不到什么收获。而且投资会涉及很多数据，于是，有的人不愿意自己去分析，经常跟从别人或者相信预测信息。其实，这些信息大多是不科学的。理财者没有自己的主见，而是让别人来决定自己的行动，十分不可取。倘若出现财务危机，心理防线便一溃千里。

积极的心态是规避风险、获得财富的“护身符”，而消极的心态则是获得财富的“丧门星”。要成为理财中的赢家，固然需要很多方面的素养，但是，心态却是最根本的。没有良好的心态，理财能力再强，也不会成为理财的赢家。所以，从现在开始，祛除阻碍你财富积累的心魔，用理性战胜这些理财过程中的不良心态，将财富牢牢地把握在你自己的手中。

省钱是一种生活态度

省钱是一种负责的生活态度。省钱，是为了改善生活质量，而不是降低生活水平。当你盲目地开始省钱，戒掉逛街的享受，戒掉和朋友在酒吧谈天说地的轻松，戒掉去电影院的浪漫，戒掉去餐厅吃饭的习惯……试问你的生活还剩下什么？难道只是纯粹地作为一个生物活在这个世界上，失去一切乐趣吗？如果你打算这么做，你的省钱计划不出一个月就会失败。只有在保证了生活质量的情况下，才能够开始省钱，这一点非常重要，因为它将决定你的省钱计划能持续多久。

省钱并不是让你变成一个葛朗台式的守财奴、一毛不拔。花小钱也能保障生活品质，你也可以和朋友外出消遣，定期下馆子、逛喜欢的百货公司。但是这并不代表你被允许挥金如土、胡吃海喝、刷卡血拼，你要记得吃饭时应点可以装进肚子的，不点要倒掉的菜，买东西时只买能用上的，不买用来囤积的东西。换句话说，就是你可以消费，但不可浪费。

省钱，不是降低生活质量，省钱是一种负责的生活态度。

一、建立一个省钱专用账户

在银行里开一个省钱专用账户，每月发工资的当天自觉从工资卡上划去一笔不至于影响你日常生活的钱，比如一顿饭的钱，或者一次泡吧的费用。当你开始这么做的时候，你已经不再是月光一族了。

二、不买那些不必要的商品

去商场或者超市之前，先列一张“我不需要它们”列表，记下你不需要的物品，拿着这张清单，在购物的时候坚决不买。随着你的列表中的东西越来越多，你会发现，离开了这些东西，你的生活仍在继续，并未受到任何影响。

三、巧用网购

你喜欢某种物品已经很久了，在那家店前转了几次，可昂贵的价位一直不打折，这时你可以上购物网站逛逛，例如，淘宝、卓越等，说不定还能淘到比那家店里更便宜的货品，偶尔还能获得现金券，留待下次购物时使用。



四、学理财添动力

你已经坚持省钱一段时间，看着这笔不算少的钱，一定很有成就感吧。这时，你再选择一个高利率的方式帮你存钱，无论你是在工作还是在睡觉，你的钱都在银行里为你生出更多的钱，为你的继续省钱计划增加动力。

五、冻结信用卡

如果你无法压抑自己刷信用卡的欲望，请去银行注销账户。只有冻结信用卡，你才能控制欲望这个大黑洞。

六、积少当然成多

每次购物回来，商家总会找几个硬币，把它们放进储蓄罐里，就能积少成多。这不仅可以帮助你养成不浪费的习惯，而且一段时间后，积少成多，又有一笔小钱可以存进银行了。

七、学会耐心等待

当你非常希望拥有某件奢侈品的时候，先不要冲动刷卡，应先等待一个月或者更长的时间，之后再理智地想一想，看看你是否依旧希望拥有它。等待可以让你分辨出哪些是你真的希望拥有的物品。想好了再买总比花了钱放置不用、浪费资源要好吧。

八、省出你的专用资金来

如果你有换置电脑或某一家电这样大件物品的计划，可以建立一个相关账户，例如“电脑”账户，把平时省下来的所有小钱存进你专用资金账户里，直到你可以买到为止。请记住，不要停止之前的理财计划。当你这样做并且买到了电脑的时候，你会发现自己非常爱惜买回来的电脑，就像一个长跑比赛，你坚持跑完了全程，电脑是奖品，无论它价值多少，你都将异常珍惜它。

省钱，不是降低生活质量；省钱，是一种生活态度，更是一种人生的艺术！生活中，我们除了会挣钱，也要学会省钱。虽说每日省下的只是零零碎碎，天长日久也是很大的一笔。谁说过日子不是省出来的呢？看紧你的荷包，省下不该花的银两，付出最少的代价，创造高品质、高效率的生活。

管理财富就是管理人生

年轻人没什么钱，不用理财也可以吗？年轻人忙工作拼事业，现在没时间，等两年再理财也不迟吧？

如果按照 65 岁退休，你每年拿出 2000 元投资，按年投资报酬率为 15% 算，那么从不同的年龄开始，你到最后所能获得的财富将如下表所示：

开始投资的年龄	在退休时所能得到的钱
20 岁	8247794 元
25 岁	4093907 元
30 岁	2028689 元
35 岁	1001914 元
40 岁	491424 元
45 岁	237620 元
50 岁	111435 元

第十章 不要让财富从指间溜走

开始投资的年龄	在退休时所能得到的钱
55 岁	48699 元
60 岁	13603 元

如上表所示，你从 20 岁开始，利用复利效应，那么到 45 年后，你就有 800 多万元。如果你从 25 岁开始投资理财，40 年后，你的财产就可以达到 400 多万元。你越晚理财，最后所得到的钱就越少。

惊人的差别时刻提醒着你，理财不是件可早可晚的事，将来的财富可能就在你的手边，而你要做的就是紧紧抓住它，而不是任它悄悄流失。

在西方，18 岁的年轻人已开始自立，独立养活自己，他们从年轻时就逐步理财，到中年时已是市场主要的竞争对象；而在中国，绝大部分年轻人仍然依赖父母，到中年时才开始学习理财，此时由于家庭、孩子的影响，精力已经有限。随着年龄的增长，又面临退休，手中有儿钱又想到为自己退休后经济来源作准备，根本无力进行较大规模的投资，最后也只能碌碌无为。

年轻就是财富，每个人都羡慕青春年华。我们可以用简单的复利公式得出这样的结论。假如年轻时有 1 万元创业基金，10 年后，1 万元可变成 200 万元；而年老时同样的 1 万元，10 年后只能成长为 6 万元甚至倒贴亏空，因此青春年华是黄金时代，这句话一点儿也不过分。

年轻也是理财最重要的本钱。因为由复利公式可明显看出，时间就是金钱，年轻就是财富。复利给我们一个明确的理财生涯规划：年轻时应致力于开源节流，并开始投资，因为年轻时省下的钱对年老时的财富贡献度极大。

事实上，等到年老之后，手中有些资金再开始理财，已因时间不够而来不及。正确的观念是：投资是年轻人的工作，而老年后的工作是善用财富。然而许多年轻人往往只注重眼前的生活享受，总认为年轻时应尽情享乐，年老时再来担心理财。

大家若已了解时间在理财活动中所扮演的角色，就不难理解，这样的人注定一生庸碌。现实社会中，因年轻时注重享受，而导致年老时贫穷的例子数不胜数。关键在于他们忽略年轻时开始理财的重要性，等到年岁渐增觉悟时，不只是事倍功半而已，且为时已晚。

那么年轻人如何强化理财意识呢？我们不妨按以下的建议行动起来：

1. 确信理财能为你带来财富，并决心努力学习理财。
2. 拥有理财目标并设立理财计划。
3. 拥有记录花销的家庭账本，并清晰地知道钱的来源和支出方向。
4. 通过各种途径收集理财信息和成功者的理财经验，并在必要时向专业理财师求助。
5. 基本的医疗保险外，为自己买一份另外的商业保险，以便在重病时能减轻自己身上的负担。
6. 要留有积蓄，至少应该是 2 个月的生活费，以便在意外来临时，有应急积蓄支撑生活。

理财要趁早，请即刻就给自己做个彻底的清算。加深自己对理财的了解，重视相关的理财知识，才能让你真正开始理财的历程。

决定财富的是收入还是支出

每个人都希望有一笔属于自己的财富，可是为什么工作这么多年自己还是存不下钱？

想想每个月的收入也不少，那些收入都跑哪儿去了？其实，很多人只会挣钱，不会花钱。他们认为只要挣得多就行，挣得多了肯定能存下钱。他们却不知决定财富的不是收入，而是支出。支出就像流出去的水，一旦流出去，就像没有来过一样，所以，挣多少钱不是衡量财富的标准。

收入多并不能代表你就有钱，关键是要会花钱，把钱都用到刀刃上。把剩余的钱攒起来，存在银行的钱才是你的财富。无论哪一个亿万富翁，在他事业开始时的原始资金，都是通过“攒”聚集起来的。“不积小流无以成江海”，每天10元的打车钱看起来不多，一个月下来就有300元，足够你一个月的伙食开支。所以，不要以为自己挣得多就比别人有钱，决定财富的还要看你会不会花钱，会不会攒钱。

投资理财者一定要懂得将有限的收入换成无限的源泉。你是愿意一个一生只是不停赚钱，又不停消费，最后一无所所有呢？还是愿意及时认识到情况的严峻，开源节流，最后享受美好的人生？

现在年轻人里流行着一种享乐的消费观念，他们每月的收入全部用来消费和享受，每到月底银行账户里基本处于“零状态”，所以就出现了所谓的“月光族”。

王小姐毕业于一所著名高校，毕业后在一家金融公司工作两年，月薪4000元，除去每个月的房租、生活费，王小姐喜欢逛街，或到大商场买衣服，每周至少一次。此外，每月还会在酒吧小酌两杯，一个月下来，4000元往往不够花，有时候还不得不跟好友借钱。结果，两年工作下来没攒下什么钱。王小姐今年已经25岁了，她很庆幸自己是个女孩，因为自己可以找一个有一定经济实力的男朋友，并希望男朋友最好能有套房，这样她就不用为买房操心了。

王小姐在成家方面需要付出的相对较少，但是她真的就不需要存有一定的资金了吗？假如她能嫁一个“钻石王老五”还好说，倘若嫁一个收入平常的人，要想成家恐怕就不那么容易了。再假如不是王小姐，而是张先生，再过两年就要面临成家的问题，月月花光，怎么买得起房？虽说不能以钱财作为婚姻的基础，但是真的会有女孩愿意嫁给一个没有一点积蓄，又买不起房子的男人吗？其实与当地普通市民的平均工资相比，王小姐的工资算多的了。即便这样，她依然抱怨：“每到月底，我就两手空空，望眼欲穿地盼望着下个月的薪金。”

“月光族”的日子看似光鲜潇洒，其实到了月底就是他们的“受难日”。如果你是一名“月光族”，是不是很想摆脱这种月月负债的糟糕状况呢？对于像王小姐这样有比较高收入但却过度消费的“月光族”，投资理财的解决方案是：开源节流，计划开支。

其实，“月光族”并不是无财可理，月入数千，仍然两手空空，主要“归功”于一个字：花。只要懂得正确而巧妙地“花”，理财并不难，因为理财也是另一种意义上的“花钱”，只不过钱花得有收益。

从我们小时候开始，父母就给我们准备了存钱罐，让我们学会节省。其实这是一种很好的理财方式。现在，你不妨也为自己准备一个存钱罐。把以前用于打车、买奢侈化妆品的钱放在里面，过一阵子，你会发现那竟是一笔不小的费用。

现在，很多人觉得入不敷出的时候，就开始选择跳槽，寻找挣钱多的工作机会。总以为挣得多了，钱就够花了。其实，他们没有找到导致自己没钱的真正原因——那就是不会花钱。只要学会了花钱，哪怕一个月只挣两千块钱，你的生活也可以美满充实。

如果下一次你又感觉自己生活拮据的时候，不要再嫌自己挣得少了，先来看看自己的花钱习惯。一种坏的花钱习惯，决定你一生也不可能成为富人。花钱就像流水，只要你还是这样不计后果，没有规划地花钱，就算是金山银山也会在瞬间消失。

“月光族”们要给自己设定每个月的储蓄目标，以此来积累财富，控制不必要的支出，比如频繁地泡吧、K歌；还要尽量减少在外就餐次数和档次；穿着方面，要坚持不血拼购物、衣服在精不在多的原则，有计划地购买。综合考虑生活各方面的支出，日常生活支出要控制在1500~2500元，即工资收入的1/3左右。

节省下来的钱，最好都存入银行。可采取零存整取的方法，逐渐积累起一笔能够灵活利用的钱财，并把它作为投资理财的基础。

俗话说“从俭入奢易，从奢入俭难”。花钱花习惯了，一下作出计划，学会攒钱，不是一件容易的事。但是习惯也是养成的，一开始可能会感觉不习惯，但是攒钱的习惯一旦养成，你的财富也就随之而来了。因此做好节流的工作是非常关键的。

如何应对通货膨胀

通货膨胀率越来越高的今天，似乎除了工资什么都涨了。作为“盐慌子孙”，因为“蒜你狠”，“油你涨”，流行着这样一句话“我们都成了海豚族”。在物价飞涨的今天，把口袋捂得紧紧地也没用，通货膨胀正在悄悄地向我们走来。

毫无疑问，通货膨胀正在日渐侵蚀着我们手中的财富，钱变得越来越不值钱了。在种种纸币贬值的形势之下，我们手中的钱该如何跑赢通货膨胀？

老百姓都知道一个朴素的道理：钱只有投入到社会经济活动，运转起来才能保值。比如：做个小生意卖茶鸡蛋。以前是3毛进5毛出，通货膨胀了。鸡蛋涨价了，那就5毛进8毛出，把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存。不参与经济运作，肯定就不好办了。

如果想跑赢通货膨胀，首先，要努力工作，多多赚钱，还要开源节流精打细算地过日子。其次，多学习一些理财知识，让我们手里的钱保值、增值，用钱来生钱。下面就总结几种实用的理财方式，帮你看紧荷包：

一、存款

经过央行多次加息，目前银行的定期存款利率是3.33%~5.85%不等，这个利率水平虽然跟现在的CPI涨幅相比逊色一些，但是国家系列经济政策的影响将在不久的将来显现出来，存款利率也将成为龟兔赛跑中胜利的小乌龟。

二、买债券

随着利率的上调和金融机构存款准备金率的多次提高，债券逐渐成了百姓和机构热捧的对象。国债是很多老百姓早就熟知的，近年来，再次出现了牛市以来难得一见的排队买国债景象，很多公司债也相继发行，利率在4%~7%不等。短期融资券比较活跃，期限主要集中在3个月和1年品种，主要是因为该期限相对较短，在目前高通胀紧缩预期下，在对抗利率上行风险上较具优势。

三、投资基金

基金是普通百姓投资理财的首选，按照投资配置比例，基金主要分为股票型基金、混合型基金、债券型基金、货币型基金等，投资者应当根据自己的风险承受能力来组合配置一些基金，把握好各类型基金的配置比例，力求取得最佳组合效果，分散风险，追求收益最大化。基金定投是一种定期定额的投资，具有分散风险、聚少成多等特点，通过长期投资的复利效应，获得市场平均收益，成为抵制财富缩水、保持货币购买力的有效手段之一。

四、投资银行和券商的理财产品

一般来说，银行和券商推出的理财产品相对稳健，收益比较固定，目前预期收益一般

在5%~15%。在设计理财产品的时候,主要以两个数据为参考标准,一是一年期定期存款利率,另一个就是CPI(Consumer Price Index,消费者物价指数)。存款的收益率是固定的,但理财产品的收益率却可以通过设计达到不同的水平,因此,跑赢CPI还是不成问题的。

五、投资股票

股市在经历了一番轰轰烈烈的大牛市之后,进入了熊市阶段,可谓是几家欢喜几家愁,有人赚得盆满钵满,有人赔得心灰意冷。股票也是一种很好的投资理财工具,但是对投资者的专业知识和投资纪律要求得比较高,如果对股票知识完全不懂或是略知一二便盲目跟风进场,是很危险的,等待你的或许就是“交学费买教训”,财越理越少。股票投资比较适合有时间、有精力且有能力的投资者,在市场行情好的情况下收益还是很可观的。

六、投资黄金

随着国际原油价格的不断攀升,我国CPI的逐渐走高,特别是A股的大幅震荡,黄金作为一种中长期投资,保值功能在国内投资中逐渐升温。而国际原油价格一路上涨也带动了一系列相关产品的价格上升,推动了生产者物价指数和消费者物价指数的上涨。通货膨胀预期的增长,引发了投资者对其资产进行保值的需求,从而促使在货币史上长期充当一般等价物的黄金在对冲通货膨胀的风险方面越来越受到投资者的青睐。

黄金是国际公认的货币,是硬通货,可以起到保值的作用,是一种适合长期投资的理财品种。投资者可以按照不超过总资产30%的比例进行实物黄金投资配置。

你瞧不上小钱,大钱就瞧不上你

也许你会以为,对于那些成功的富人来说,他们已经拥有无数的财富,必然在生活中挥金如土的。其实不然,每一个成功的投资者都比常人更加懂得财富的来之不易,同时他们也更加珍惜每一笔小钱,让它们都尽可能地发挥最大的价值,这可以说是众多投资者敲开财富大门的金钥匙。不懂得合理运用钱的人,是不会得到财富之神眷顾的。这也就是通常我们所讲的你瞧不上小钱,大钱就瞧不上你。

悉尼奥运会上曾经举办过一个以“世界传媒和奥运报道”为主题的新闻发布会。出席发布会的有世界各地传媒大亨和记者数百人。

就在新闻发布会进行之中,人们发现坐在前排的炙手可热的美国传媒巨头NBC副总裁麦卡锡突然蹲下身子,好像在桌子下面寻找着什么。大家都看得目瞪口呆,不知道这位大亨掉了什么贵重的东西,为什么会在大庭广众之下做出如此有损自己形象的事情。

不一会儿,他从桌下钻出来,手中拿着一支雪茄。他扬扬手中的雪茄说:“对不起,我到桌下寻找雪茄。因为我的母亲告诉我,应该爱护自己的每一个美分。”

麦卡锡是一个亿万富翁,有难以计数的金钱,他可以买到一切可以用钱买到的东西,一支雪茄对于他来说简直微不足道。按照他的身份,应该不理睬这根掉到地上的雪茄,或是从烟盒里再取一支,但麦卡锡却做了出人意料的选择。

财富的积累离不开金钱的积累,这是麦卡锡给我们的启示。而要积累金钱,还得掌握金钱的特性,因为钱是喜欢群居的东西,当它们处于分散的状态时,也许没有什么威力;但当它们由少成多地聚集起来时,成千上万的金币就会发挥巨大的力量。另外,金钱还有这么一个特性,就是你越尊重它,它便越拥护你;你越藐视它,它便越避开你。为此,要想积累财富,首先就得掌握金钱的特性,不要放过身边的每一个小钱。俗话说“聚沙成塔,积少成多”,钱都是一分一分慢慢省下来的,财富是一分一分积累出来的。

如果你每天省下1元钱，一年就是365元，10年就是3650元，如果把这些钱用于股市投资，以每年10%的回报率算，再过10年，就是9464元。而在这10年中，你又可以积累3650元，并再次用于投资，20年后，你那不起眼的一天1元钱，就变成了1万多元钱。

这时候，你还觉得它小吗？这样的小钱，还那么不起眼吗？

现在让我们再来给烟民算笔账，我国烟民众多，吸烟导致的患病者更不在少数。吸烟是一件既费钱又危害健康的事情，如果你是烟民，那么你应该看看吸烟这笔巨大的账单，看过之后，你一定会考虑自己是否依然愿意支付。

第一是金钱账。如果你每天吸一包中档烟，以每包5元计，一个月是 $5\text{元} \times 30 = 150$ 元，一年就是 $150\text{元} \times 12 = 1800$ 元，10年则是18000元！假设你从20岁开始吸烟，一直吸到70岁为止，那么你一生要为吸烟付出9万元！如果你每天不止吸一包烟，而是要吸两包甚至三包，那你一生的烟钱将是18~27万！

第二是健康账。根据国外医学资料我们可以知道，每吸一支烟会减少3分钟的寿命。如果你每天吸一包烟，每包20支，一个月就是 $20\text{支} \times 30 = 600$ 支，一年就是 $600\text{支} \times 12 = 7200$ 支，10年就是72000支！假设你从20岁开始吸烟，一直吸到70岁为止，那么你一生要吸掉36万支烟。按每支烟减少3分钟寿命计算，你将少活750天，这可是两年多的时间。如果你因吸烟而患上疾病，那么你还得为此花去相当高昂的医疗费用。烟民们，当算清了这两笔账，你还打算继续吸烟吗？

如果我们能在日常生活中时刻保持这种“节约小钱”的习惯，何愁财富会聚沙成塔。面对日常生活中的“小钱花销”，我们不妨来做一个简单的规划：

第一，必要的花销一定保证充足。

第二，可花可不花的花销尽量少花。虽然它可能会增加你的幸福感，但也可能因为消费得多而变成负担。

第三，不必要的花销坚决不花。

也许你不相信，节省小钱是值得的。小钱虽小，增加的速度却很快。假如每天你都成2倍地往储蓄罐里丢硬币（第二天，两个；第三天，四个……），到月底，你的储蓄罐将昂贵无比。随手节省几分的硬币，能给你带来多么巨大的财富。这方面就是在考验你的自制力了，如果你不能对自己有所控制，你的花销只会“猛增不减”。只要积攒，一元钱早晚有天会变成100元、1000元，甚至更多。不要以为你离富翁很遥远，要牢记——你看不上小钱，大钱就看不上你！

白领的省钱大法

省钱并不是让你变成一个守财奴，锱铢必较，这样的生活又怎么能算得上优质，更何谈优雅呢？白领既要活得潇洒体面，又要经济高效，因此，如果你想花小钱过优雅的生活，这就需要听听理财高手的建议，它可以让你的钱花得更体面。

一、建立一个自动储蓄计划

在银行建立一个只存不取的账号，每月定期从你的工资卡上划去一小笔不会影响你日常开销的钱。

二、选择一个高利率的网上银行来激励储蓄

钱存到一定量的时候，你已经坚持省钱一段时间，这时候你需要选择一个高利率的银行帮你存钱，无论你是在工作还是在睡觉，你的钱都在银行里为你生出更多的利息，鼓励你继续省钱计划。

三、请朋友来家中聚餐

经常在外面餐馆吃饭，占用了大量资源，亲朋好友之间却未能尽欢。其实，家庭温暖的回归才是人们内心最需要的东西，请朋友到家里来用餐，这不仅体现了客人在主人心中家人般的位置，还可以营造一种亲密、融洽的氛围。DIY的鲜花、亲自烹饪的菜肴，宾至如归的家庭氛围所耗的更少，所创造的价值更大。

四、随身携带密封式水杯

出门在外，口渴了就去便利店买瓶饮料，这是大多数人的惯性思维。但这样不仅容易导致摄入过多糖分和香精，塑料瓶子还会带来资源浪费和环境污染。随身携带水杯，就可以轻松节省下买饮料的开支，既经济又环保。

五、列出不必要的商品清单

在手机或者随身携带的笔记本上记下你不需要的物品清单，购物的时候坚决不予购买。

六、不要为情绪买单

不在饥饿、愤怒、失恋，或者工作压力大的时候逛街。因为这时候的你很容易冲动消费，千万不要犯这种代价昂贵的错误。办公室午休时间，你可以只带少量的钱逛街。如果真有你喜欢的东西，可以暂时记下来。也许回去取现的路上，就会觉得并非那么需要它。

七、给奢侈品一段等待的时间

当你非常希望拥有某件奢侈品的时候，请不要立即掏出信用卡，而是等待，一个月或者更长的时间过后，把它从你的等待列表中翻出，现在来看，这个时候的自己是否还依然那么强烈的想拥有它，或者还特别需要它。经过再次确定之后，你可以筛选出哪些才是你真正需要的，值得购买的，而哪些仅仅是一时冲动希望抱回家的。

八、大小账都记

记账，看起来是个琐碎的习惯，但是它却能帮助你了解每个月的金钱流向，还可借此检视是否产生了不必要的花费，为你省下一笔钱。不仅如此，在有些时候，你甚至会因为嫌记账麻烦而放弃一时的购买欲望。做一个精明的理财者，你需要的并不是遏止消费，而是有意识地合理规划自己的财务。

九、省了多少钱，就存多少钱

购物省下来的钱不是用来购更多的物，不要随意消费掉，请把它存进银行。

十、购买家电留好必要资料

购买家用电器的时候，你需要选择那些有售后服务的产品和品牌。然后妥善保管好发票和保修卡，一旦在保修期内出现了问题，可以让维修人员免费上门服务。买打折产品的时候，留意是否可以退换或保修。大多时候打折产品是不能退换和保修的，一旦问题出现了，需要自己维修，细算下来并不便宜。

十一、不要小看零钱

把零钱也存起来，放进储蓄罐里，积少成多，看起来有点儿老土，但是，这可以帮助你养成不浪费的习惯。而且，还积少成多。

十二、个性度假计划省钱有方

节假日是旅游和消费的旺季，也是商家们捞钱的好时机，因此最好不要在节日或旺季的时候去凑热闹。选择在淡季出行，不仅各地机票和酒店的价格下降，旅行社的报价也会普遍下降。参加旅游团依然是海外旅行最省钱省心的方式。随着人们出游越来越讲究个性化，自助游已经成为假日出游的新宠。你可通过代理机构订房、订票，建议行程，并根据自身的喜好与需求进行微调，比如更换航班时间和酒店房间。类似的“半自助”模式不仅省钱、省事，更省心。

想要生活的快乐富足，学习省钱的高招是必不可少的，懂得省钱的人，才可以将金钱的效用发挥到最大的价值，这样即使用较少的钱也可以过上高品质的生活。不要小看这些省钱的妙招，仔细计算一下，一年下来可以为你省下不小的一笔财富。还等什么，赶快行动起来吧，加入白领一族的省钱队伍。

量入为出，理财金律

正常情况下，个人的支出取决于他所能得到的收入，而个人财富的多少，又取决于他的支出。收入是“源”，支出是“流”，想要积累财富，第一守则就是要量入为出，它也是消费的金科玉律。

“量入为出”的意思是根据收入的多少来决定所用开支的尺度。我国自古以来就有着“量入为出”的对当家理财的精髓总结，它在今天仍具有重要的现实意义。

英国作家狄更斯曾经在他的小说《大卫·科波菲尔》中刻画过一个重要人物——米考伯先生，他说：“一个人，如果每年收入 20 英镑，却花掉 20 英镑 6 便士，那将是一件最令人痛苦的事情。反之，如果他每年收入 20 英镑，却只花掉 19 英镑 6 便士，那是一件最令人高兴的事。”

“量入为出”无论在何时何地都已经成为了人们理性消费的基本原则，如果违背了，就会造成理不清的消费债务链，就会削弱人们在未来的消费能力。这就好比有一块大蛋糕，今天吃得太多，明天就会没有吃的了。但是知道是一回事，能不能身体力行又是一回事，很多人明知这个道理，却还是走上了破产的道路。

2007 年 12 月 17 日，“BBC 中国网”有这样一则新闻：20 世纪 80 年代英国著名的电视新闻记者、主播艾德·米切尔由于负债累累，沦为无家可归的流浪汉。该新闻一经播出，便引起了不小的轰动。

艾德·米切尔曾经红极一时，他曾经主持过独立电视公司 ITN 晚上 10 点的新闻节目，还曾采访过英国及世界级别的政界要人，其中包括英国前首相撒切尔夫人和梅杰。

艾德·米切尔拥有让人羡慕的每年 10 万英镑的年薪，价值 50 万英镑的豪宅，每年两次的海外度假……可以说现代生活的享受他应有尽有了。

但是，2001 年，艾德·米切尔被迫“下岗”。遭解雇后，噩梦便开始了。失业前累积的几万英镑的信用债务像滚雪球般越来越大，艾德·米切尔为了还清旧债不得不申请新的信用卡，结果在短短的几年时间内，他欠下了 25 张信用卡总共将近 25 万英镑的债务。

两年前，妻子与他离了婚。巨大的债务压力之下，艾德·米切尔不得不变卖了房子来还债。最终，沦落到在海滨城市布莱顿街头露宿的地步。

艾德·米切尔的故事曝光后，俨然引起一场“小地震”。他先后接受了许多大报、新闻节目的采访，希望自己的经历可以给人们起到一个警告作用：千万不要轻易借钱消费，如果不懂得量入为出地消费，同样的遭遇可能发生在任何人的身上。

艾德·米切尔的故事给人们最大的一个警告是：人生的每个阶段，不论阴天晴天，都要量入为出，好年景时也要理性消费。违反这一规则会给我们的生活造成什么不可估量的后果。

第一，你将会没有稳定积累的资本。

每天都期盼着成为富人，却没有积累下一分钱的资本，这不是很矛盾？财富梦若以这样的情况做背景，怎么可能实现？

量入为出，就是为了积累资本，就是为了更快地拥有财富。在你所能控制的范围内，

只要能省下钱，哪怕只积累一点点都是你无尽财富的开端。

第二，你可能会背负不必要的债务。

一旦超过了量入为出的界限，就不得不承担一些债务。于是，在每次拿到自己的工资时，首先要还债，可是还完债，到了月底又不够用，还要继续借债……

背负这些债务，你还能快乐得起来吗？一时的挥霍，可能几个月都要过着因此导致的紧张日子。不要说实现财富梦想，一日三餐都可能成为每天早上一起床就觉得头痛的问题。

既然违背量入为出的定律会给我们带来如此大隐患，那么我们应该如何在日常生活中做到量入为出呢？

一、计划消费

每次在消费之前，看下自己的财务状况，要有计划地消费，让支出的金额在自己的控制范围内。

二、绝不轻易借债

要不时提醒自己收支的底线，绝不能轻易借债。

三、每月提前预存一部分

每次拿到自己的收入后，要尽快到银行先预存一部分。一旦你手头的钱都花光了，至少银行里还有一些储备。

如果将我们的收入比作河流，那么财富是水库，花出去的钱就好比流出去的水。一定要养成量入为出的良好习惯。最终决定财富的不是收入，而是支出。不论你多有钱，如果毫无节制，无度消费的话，你都会有可能变成穷光蛋的。

量入为出，对任何人来说都不是苛求。做到量入为出，你也就掌控了自己的消费、掌控了自己的欲望、掌控了自己的财富！

应对不可预测的支出

生活中时常会有这样那样的意外发生，我们有没有给家人最好的保护？是否准备好了应对意外的支出？是否能在意外降临时将损失降到最低？

25岁的肖林是一位上海姑娘，是家里的独生女，这样的背景一定会让人觉得她八成是个衣来伸手、饭来张口、生活无忧的人，但事实恰恰相反。肖林的父母很早以前就下岗了，母亲身体又不好，多年来靠父亲四处打零工维持生活。肖林在四年大学生活里一直坚持勤工俭学，直到她靠优异的成绩过五关、斩六将进入一家外资企业工作，拿着优厚的薪水，一家人终于松口气。父母终于可以不必再那么辛苦，准备安享晚年了。

工作后不久，肖林认识了一名寿险规划师。在寿险规划师的建议下，她购买了20万元的意外寿险。

正当肖林的父母为有这样一个好女儿而欣慰的时候，不幸的事情发生了。某一天，肖林参加一个聚会之后，在回家的路上发生了车祸，伤势很严重。这对肖林的父母不啻一个晴天霹雳！面对巨额的医疗费，肖林的父母一筹莫展。就在这个时候，寿险规划师将肖林购买的保险赔偿金送到了肖林家。拿着这张20万元的支票，肖林的父母老泪纵横，女儿终于有救了。

如何应对疾病等带来的不可测支出？答案很简单，就是利用一种财务杠杆——重大疾病保险（医疗保险）。用固定的1000元钱就可以转嫁未知的十几万的不可测风险。

如何将意外死亡和残疾对家庭的财务影响降到最低？如果你爱你的父母、你的伴侣和你的孩子，就请好好安排你的一切，包括疾病和死亡，承担你应尽的责任和义务。

从现在起，你应该意识到：当你遭受意外伤害而去世时，留下一团混乱让你的家人去收拾是残忍和不应该的。

你应该把你的爱变成一种实际行动，通过一种特定的方式来表达，而后，你就可以彻底消除恐惧和不安！你的价值不仅在于你现在能够为家人创造收入，更重要的是在未来更长的时期内，你还有能力为家庭创造持续的收入。这种持续的赚钱能力正是你的生命价值。如果你目前的年收入为 5 万元，孩子能顺利完成学业，父母能安享晚年，爱人能生活得很安稳。而你再打算工作 20 年就退休的话，你的生命价值至少有 100 万。但极端的情况是从明天开始，如果你突然不能再为家人创造这些收入了，那本应赚到而没有赚到的 100 万可预期的收入应该向谁要呢？

生活中，常常有些意外（车祸、天灾、疾病、地震）毫无征兆，不期而至。如果我们事先选择了适当的保险，就可以转嫁、抵御和分散风险。任何财富的制造者都是人，没有理由把所有资金都投给股票、基金、房地产，而让人得不到关照。如果鸡都没有了，哪里会有蛋呢？作为一家之主，更有责任为家庭做好风险规划，用投保来转移风险。

人生中往往隐藏着无数危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋中。只要我们拿出一元钱来买一份保险，它就可以保证子女接受良好的教育、照顾好父母的晚年和爱人的生活；使家庭收入永不间断、使家庭成员一生都拥有安定生活的保障。



让合理消费成为财富增值的助推器

冲动是魔鬼，不要成为遗憾消费的俘虏

当我们走进富丽堂皇的大商场，徜徉于琳琅满目的商品之间时，这些商品所带来的美丽、自信、荣耀就在一瞬间膨胀起来。在这种情境之下理智早已经消失得无影无踪了，我们往往在这种冲动心理的诱导之下会做出连自己都预想不到的消费行为。

一日，一对情侣逛街。原本，男友只是想陪女友散散心，没想到……

女友进入一家服饰店，先看到一件吊带小裙，标价1000元。

女友：“亲爱的，你对我的爱是不是无价的？”

男友：“真爱无价。”

女友：“那……这件，我特别喜欢，买了吧。”

男友立刻去付账。

这时，导购小姐对女友说：“小姐，我们这里还有外套小衫、靴子，可以同您的裙子搭配，非常时尚，要不您看看？”

女友被说动，一一试穿，感觉不错。

见男友回来，接着说：“亲爱的，你对我的爱是不是无价的？”

男友：“那还用说，真爱无价。”

女友：“那……你看这些和我的衣服很搭的吧，也买了吧。”男友再去付账，花了3000元。

导购小姐又走过来说：“小姐，您身材这么好，我们这里刚好有一批上等的冬装，既漂亮又实惠，不过是上个季节的高档品了，全打四折甩卖。你要不要也看看？”

男友：“大夏天，买什么冬装？”

女友未表态，随导购小姐进了屋里，果然看到很多名牌冬装，爱不释手。拿了四五套。冲出来对男友说：“亲爱的，你对我的爱是不是无价的？”

男友一看女友的架势，非常尴尬，不得不接着刷卡。

没想到，卡刷爆了。男友看着女友，哭笑不得地说：“亲爱的，这回真成无价的了！”

一个女人可以在冲动之下专程打“飞的”去扫荡名牌，也可以一时兴起买下上万的穿不上几次的衣服。经济学家说，女人的这种消费“轨迹”无法琢磨，她们都是典型的冲动消费者。

在冲动消费者身上，个人消费的情感因素超出认知与意志因素的制约，容易接受商品（特别是时尚潮流商品）的外观和广告宣传的影响。因此，很难说消费中的女性符合经济学

的相关假设，她们行为是非常不理智的。

一项科学调查显示，90%的18~35岁的女性都有过非理性消费行为，甚至，非理性消费占女性消费支出1/5以上。女性的非理性消费彻底颠覆了经济学家所能预测的消费模式。你常常会看到这样的现象：她们在进入超市之前做了周密的购物计划，但在出来的时候却买回不少自己喜欢但并不实用、甚至根本用不上的商品。这种情景在消费心理学上就被称作“遗憾消费”。

这种遗憾消费的事情相信在大多数女人身上都曾经发生过，其实好多东西我们并不需要它，只是心血来潮或一时冲动的消费而已。但为什么当初我们会兴致勃勃购买回来的这些东西呢？心理学家和心理医生指出：遗憾消费可以说是一种轻微的心理疾病。在购物中，压抑的心情虽可以有所缓解和得到发泄，但为此却常常要付出了可观的金钱代价。

遗憾消费形成的原因有很多，它不仅和人的性格、阅历、收入水平有关，而且还和生存环境、交际圈、个人的修养水平有紧密的联系。那么我们应该怎样有效地远离这种遗憾消费呢？

第一，业余时间尽量少逛街，多读书看报，学习专业技能，这样既可以起到节流的作用，也能为开源做好准备。如果需要上街买东西，在逛街之前先在脑子里盘算一下急需购买的东西，用笔记下来，然后只买计划好的东西。尽量缩短逛街时间，因为在街上、在商场里逛的时间越长，越容易引起购买物品的欲望，最好是速战速决，买到急需的物品后，立即打道回府。

第二，不要一次性购买。换句话说就是不要突击花钱。一些年轻人在面临结婚或建设爱巢的时候，往往一改平时省吃俭用的习惯，一旦需要就会把长期攒下来的钱一次花光。其实不妨采取统筹兼顾、随遇随买的办法。家庭消费应该从大处着眼，小处着手。买东西最好有个计划，各个击破，切忌全面开花。

第三，冲动性购买不可取。就是说不要在事先无计划的情况下，临时产生购买行为。所购物品应是生活必需品，遇到可买可不买的东西，不管别人怎样抢购，也不要盲目从众。买任何东西，办任何事情都要有主见。不要盲目地模仿别人，也不要盲目地听别人说三道四。还要在购物中进行合理决策，掌握行情，掌握产品的价格、质量，这样就能在购物中避害趋利，减少后悔。

第四，控制冲动的消费情绪。上街购物之前，做好购物的清单，加强计划与目的性，打算买什么就按照购物清单上的商品携带相应数目的钱，这样可防止“冲动性”购物。当你看中某商品时，先别急于掏钱，不妨使用“改日再来”的延缓方针。待改天之后也许消费的热情就没有那么高涨了，也可能该商品也已经被抢购一空了。

第五，当心中空虚、无聊时，或者独自一人上街时，常常会面对热情的货主而情不自禁地买单。缓解的有效方法是：不妨对可买可不买的商品狠狠地砍价，这势必造成碰壁或讨价还价之局面，且在讨价的过程中降低了消费热情。

综上所述，冲动购物是财富积累的强大敌人，现实生活中，我们要通过很多方式来避免冲动消费。远离冲动消费，让你的财富可以在稳定中健康轻松的增值。

让5个W为你的消费把关

生活中离不开消费，在形形色色的消费中，你是否察觉到自己经常在逛完一圈商场之后发现：其实也没买什么东西，但是银行卡里的钱却缩水了不少。这些除了与我们的消费习惯有关外，还与一些商家别出心裁的营销手段密切相关，一不小心，你的钱包就有可能

被商家掏空了。如何打造合理的消费，与我们的生活息息相关。

调查数据显示，受打折影响而购买了不需要或不打算买的东西的女性比例达到56%；为形式多样的店内展销活动而动心并实施购买的女性达40.8%，另外，受广告影响买了没用的东西或不当消费的女性也不在少数。情绪化的消费则是现代女性另一个消费盲点，其主要表现在与平常心境不同时的消费行为，在极端情绪状态下消费的女性高达46.1%。调查表明，一半以上的青年女性属于不易把握的个性化或随意化群体，注重自我满足，她们是情绪化消费的主体，而年长一点的已婚女性消费观则趋向理性和成熟。

人们购买一种商品的行为并不是突然发生的，在购买行为发生之前，购买者会有思维活动或行为来保证以后购买的商品自己能满意。即使一个消费者把商品买回到家中之后，他通常会对自己所买的商品进行合理性的评估，比如看看性能如何，味道如何，是否物有所值，是否在生活中真的需要等。如何提高消费的合理化，使我们在消费行为发生之前就做出正确的购买决策呢？

在消费前一定要头脑清醒，多问自己几个问题，如果这几个问题都通过了，再掏钱你就会有理性了。

第一，为什么要买（Why）。

消费过程好比是三部曲：第一是家庭生活必需品，吃穿即属于此类；第二是维持生存的必须性消费，如房租、水电费等；第三是供给家庭成员发展和时尚领域的消费，如教育投资、文化娱乐消费等。这三种消费对每个家庭而言都是合情合理的，但具体开支就要分清轻重缓急。一般说来，家庭的月收入首先要保证生活开支，而后才能考虑发展消费与享受消费。否则，以人之入量己之出，势必使消费结构偏离健康态势，导致捉襟见肘。

第二，买什么（What）。

合理的消费结构必须根据收入情况来确定，总的原则是：量入为出，略有节余。

从生存性需求来看，柴米油盐等属于非买不可的物品；从享受性需求来看，美味可口的高档食品，做工考究的精美服饰要与自己的经济实力挂钩；从发展性需求来看，音响是否环绕立体声、彩电是否纯平大屏幕等，就不属于“必需”之列了。然而，家庭中年轻成员的教育开支应列入常备必要项。

第三，什么时候去买（When）。

购物时如果你能巧妙地利用时间差，同样会使你获益匪浅。如在换季大减价的时候购买时装，就有可能以较低的价格买到较称心的衣服；在夏季的时候买冬季的东西，冬季时买夏季的东西，反季购买往往价格便宜又能让你从容地挑选。

第四，到什么地方去买（Where）。

稍微动点脑筋便能猜到：土特产品在原产地购买，不仅价格低廉，而且货真价实；进口货在沿海地区购买，往往比内地花费要少，即使在同一地方的不同商家，也有一个“货比三家不吃亏”的原则，只要不怕费时间。

第五，让谁去买（Who）。

有人把女性称为“消费的动物”，一项全国性的网上调查结果给这种说法提供了一定的根据。调查结果显示，不管女性的社会地位如何，在家庭消费上，她们可谓绝对的当家做主。根据这项调查，女性除了自身的消费外，父母、子女、丈夫等家人的生活需求也大多由她们来安排满足，女性在购物时，首先考虑的是实用因素，其次为价格和品牌。但如此“一刀切”似乎也不合理，具体情况还需具体分析，买食品、服装和床上用品等，妻子往往比丈夫精明；而购买家电、家具等耐用消费品则丈夫比妻子内行些。

所谓“大富由天，小富由俭”，只要懂得精打细算，就不愁做不好家庭消费这本明细

账。生活中消费是必不可少的，但浪费却是可以杜绝的，提高消费的有效率，尽量减少浪费性消费，也是增加财富的重要手段。因此把好合理消费这道关，不仅可以降低盲目消费带来的遗憾，更可以使你的钱袋日益丰满起来。

消费也要看时机

小陈特别喜爱手机，刚参加工作就花上万元买了一个最新款，谁知还没过一年，市场上这款手机的价格已降到不足五千，不能不说损失惨重。可见，找准了最佳购买阶段是把钱花到实处的重要一环。

什么是最佳购买阶段？花钱最省，而买的东西又不落后，那就是最佳购买阶段。

我们知道，社会商品特别是耐用消费品的出现总要经历开发、研制、小批量生产、大量投产、萎缩等阶段。在最初的开发、研制阶段，产品的性能还不稳定，但十分新潮；产品的成本高、售价贵，市场销量逐步上升但升幅不大，这个阶段的商品不宜购买。应等到进入批量生产阶段，此时商品的性能、质量逐渐趋于稳定，生产批量大了，价格有所下降。假如不是特别急需使用，最好再等一等，因为其价格还未降到底谷。下一步是“维持量阶段”，市场已接近饱和，形成买方市场，价格大幅下降，这时才是最佳购买阶段。这个阶段不但价格合算，而且产品质量进一步完善，厂家竞争也趋于白热化，消费者正可坐收“渔翁之利”。这说起来好懂，但真的做到“恰到好处”也难。

关键在于对“维持量阶段”的判断，因为一方面不能买早了，以免吃亏；另一方面也不能太晚，以免影响使用。

如何做到购物“超值”省？

1. 不去熟人那里买东西。买熟人的商品有许多尴尬之处，一是不便压价，因为熟人已称“看在你我交情上，只收成本价”了；二是商品发生质量问题时不便找熟人“讨个说法”，更不便提出退货、索赔。

2. 不光顾竭力渲染“优惠”之地。过去一见到优惠销售，众人就会产生购买冲动。久而久之，渐渐发觉“大减价”“大出血”“大甩卖”“跳楼价”之类纯是骗人的鬼把戏。绝大多数消费者眼下似乎都已懂得更慎重对待花样百出的种种“优惠销售”。

3. 光顾不讲价商店。消费者往往“精”不过商家，各种“天价”“神仙价”“直销价”“赔本价”，真真假假，虚虚实实。在竭尽讨价还价之能事，奋力拉杀下来之后，吃亏的仍是消费者。当商业竞争将不讲价商店推到消费者面前的时候，立即受到花钱最讲实惠的明智的工薪族的青睐。

4. 提前购买节日物品。每逢重大节日前，我们都要提前购买一些节日所需物品，并储备起来，以防节日时涨价。

5. 错季购物。冬季买夏季用品，夏季买冬季用品，商品处在滞销淡季，价格能够便宜许多。

6. 到大商场看，去小商店买。这种购物行为时下已不为少见。市场开放以来，无论商店大小，进货渠道基本相同，商品质量也相当，但是处在黄金地带的大商场里的商品却是一副皇帝女儿不愁嫁的派头，比同类商品贵出几倍。这是由于大商场不仅经营场地租金昂贵，豪华气派的装修、各处现代化的服务设施也增大了成本费用。另外需要指出的是，小商店普遍服务更周到，挑选商品更方便、购物程序也没那么烦琐。

综上所述，消费也是需要看准时机的，同样的商品在不同的时候购买，你所需要支付的消费支出或许相差甚远。选准时机，理智消费对于每个消费者来说都意义重大。

只要对的，不要贵的

早在 200 多年前，著名的经济学家亚当·斯密就在《国富论》中提出：“没有什么能比水更有用，然而水却很少能交换到任何东西。相反，钻石几乎没有任何使用价值，却经常可以交换到大量的其他物品。换句话说，为什么对生活如此必不可少的水几乎没有价值，而只能用作装饰的钻石却索取高昂的价格？因为钻石的稀有……所以它是那么珍贵。”这就是著名的价值悖论。它与我们的日常生活消费可以说是息息相关的。

法国皇帝拿破仑三世是一个奢靡的人，同时也是一个喜欢炫耀自己的人。他常常大摆宴席，宴请天下宾客。每次宴会，他为了显示皇帝的尊贵，餐桌上的用具几乎全是用银制成的，唯有他自己用铝制的碗。有人可能有疑问了，为什么贵为法国皇帝，却不用高贵而亮丽的银碗，而用色泽要暗得多的铝碗呢？原来，在拿破仑时代，冶炼和使用金银已经有很长的历史，宫廷中的银器比比皆是。可是，在那个时候，人们才刚刚懂得可以从铝矾土中炼出铝来，冶炼铝的技术还非常落后，炼铝十分困难。所以，当时铝是非常稀罕的东西，不要说平民百姓用不起，就是大臣贵族也用不起。拿破仑让客人们用银餐具，而自己用铝碗，就是为了显示自己的高贵。

这事要在现在，一定十分可笑，因为在今天，铝不仅比银便宜得多，而且光泽和性能都远远比不上银。铝之所以变得便宜，是因为后来人们发明了电解铝的技术，可以大量生产铝。炼铝的主要原料，则是地球上储量很大的铝矾土。原料丰富，电力充足，又有效率很高的生产技术，就使得铝的产量很快上升，铝也就变成了很普通的东西。铝已经非常普遍，谁还会像当年的拿破仑那样拿它来炫耀呢？对于拿破仑时代的人来说，铝碗无疑是奢侈品。

这种使用价值大大偏离了价格的现象在经济学中就被称为“价值悖论”，它是用于特指某些物品虽然实用价值大，却很廉价，而另一些物品虽然实用价值不大，却很昂贵的一种特殊现象。

我们知道，一种商品的价格主要取决于市场上这种商品的供给与需求量的平衡。当市场上一种商品的供给量和需求量都很大的时候，商品的价格将在一个很低的均衡价格上固定，这就是该商品的市场价格。比如水，水虽然是我们生活中必不可少的一种商品，但它同时也是地球上最为普遍、最为丰盈的一种资源，供给量相当庞大，因此，水的供给曲线和需求曲线相交在很低的价格水平上，这就造成了水的价格低廉。相反，如果该商品是钻石、珠宝等人们需求不是很大的稀缺资源，那么它的供给量就会很少，它的价格将会在一个很高的位置上相交，这就决定了这些稀缺资源的高价位。通俗地讲，就是物以稀为贵，什么东西见得少了，什么东西不容易得到，那么什么东西就会价格昂贵，这就是价值悖论的根本原因。

那么，价值悖论和我们的生活又有什么关系呢？我们的生活中处处离不开消费，衣食住行都需要我们花费一定金钱去实现。然而在消费过程中，大多数人每个月的收入通常是固定的，那么具体就是看你会不会花钱。如何去支配这笔相对有限的用于生活消费的资金，才能使你既花的少，又生活的富足呢？这也是一门大学问。简单来说就是在日常消费中如何做到“只买对的，不买贵的”。

第一，专卖店里卖的是商品也是名气。大家都知道，专卖店里东西一般来说都要比大型商场或超市里的同类商品的价格要高出很多，品质也高得多。因此，在我们消费的时候，就有必要选择地在专卖店里买东西。对于一些工作应酬必须穿的高档服装或是家电等耐用消费品来说，最好是去专卖店里选购。但是，也没必要所有的商品盲目追求品牌，生

活消费，实用性很重要。

第二，盲目追新，物无所值。在购买家用电器的时候，很多商家都会向你推荐一些最新款式或最优配置的商品，这些拥有最新性能的商品由于刚刚上市，往往价格都比其他商品高出许多。这时候就需要消费者对自己的实际需求做一个初步的评估，切不可不顾自己的实际需要盲目追求最新款。尤其是在选购电脑上，除非你是一位专业制图人员或者专业分析软件的行家，否则不要一味地在电脑上追求最新配置。因为电子产品的更新速度简直太快了，或许你今天买的电脑是最优配置，但是明天就会有更新配置的电脑出现在市场上，消费者的步伐是永远赶不上产品更新换代的速度。因此，我们在选购电子产品或者家电时一定要根据自己的实际需要，选择最适合我们的，而不是最贵、最好的。

第三，女性化妆品选购要理智。爱美之心，人皆有之。好多女性消费者在购买化妆品的时候不惜血本，对于许多国外大品牌等知名化妆品疯狂迷恋。其实，即使是价格高出国内化妆品几十倍的国际大品牌，其有效成分与本土化妆品也只存在1%的不同。所以在选购化妆品上要结合自身的肤质、肤色和脸形选择适合自己的化妆品，不要盲目追求高档产品。所谓的大品牌往往卖的是巨额资金打造的精彩广告与明星效应。

在日常生活中，需求决定着消费的选择，因此我们需要时刻将自己的实际需求放在消费的首要位置，恪守“只买对的，不买贵的”的原则，让我们的每一分钱都发挥出它最佳的功效来。

学会花钱，把钱花在刀刃上

提到花钱，或许好多人都会觉得，不就是买东西嘛，买自己喜欢的、想要的东西。其实不然，花钱可以说是一门大学问。一样的钱，不同的消费者，却是不一样的花法。不同的消费理念造就了不同的生活方式和生活品质。因此即使是同样的钱，也可以过出不同质量的生活来。

收入的多少并不能单方面决定你是否有钱，另一个重要的影响因素就是支出。不合理的支付习惯之下，即使你的薪水再高，也还是会花光用光。

张路和李玲是同一届毕业的学友，张路在一家房地产公司上班，月薪8000。李玲只是一个出版社的普通的编辑，月薪3500。但是一年下来，她们同学聚会，一交流却让她们大吃一惊。张路虽然月薪8000，但一年下来才存了1万。李玲虽然月薪没有张路多，但是她却存了差不多3万块钱。原来张路虽然挣得多，每个月打车、美容、去商场买衣服、买高档化妆品……花费差不多有6000。而李玲除了基本的生活费用，没有多余的花费，一个月也只消费五六百元。所以一年下来，月薪8000的张路竟没有月薪3500的李玲有钱。

生活中，很多人天天想着要有一个属于自己的小金库，里面有让父母吃一惊的财富。可是为什么工作已这么多年小金库里还是存不下钱。

花钱的习惯是养成的，同时节俭的习惯也是可以养成的。所以，二十几岁的人改变一下自己的看法吧。现在，很多二十几岁的年轻人经常觉得入不敷出，他们没有找到导致自己没钱的真正原因——不会花钱。

中国人自古以来就崇尚勤俭节约，虽然秉承着不乱花钱的生活习惯，但理财能力却不是合理的。光是一味的省钱，那并不算是会花钱，会理财。懂得理财的方法，不但要能花钱，还要会花钱。什么是会花钱，自然见仁见智，但会花钱其实是一种智慧，更体现着一个人的消费观念及生活理念。有经济学家曾经这样说过：“金融产品一个最主要的目的，就是把原本在不同年龄、不同时期的收入跨时间跨空间进行重新配置，让我们不至于年轻

时最想花钱、最能花钱的时候恰恰最没钱，而老了以后有钱又没有了花钱的动力。”因此，选择进行金融产品的投资，才有可能使得你的钱花的值得，才能做到钱能生钱。

会花钱，是一门生活的艺术，因此这需要在日常的生活中，不断树立科学理财的观念，积累理财的方法，才能做到有效、有理、有力的花钱，将钱花到正地方，将小钱花出大效果。

避免炫耀性消费

曾几何时，很多热衷于时尚的人都喜欢到国外去购物，如今，高档消费品市场也迅速崛起，高端消费悄然升级，“炫耀型消费”也随之兴起。

炫耀性消费，指的是富裕的上层阶级通过对物品的超出实用和生存所必需的浪费性、奢侈性和铺张浪费，向他人炫耀和展示自己的金钱财力和社会地位，以及这种地位所带来的荣耀、声望和名誉。

炫耀性消费已经不仅仅停留在身家亿万富翁，有专家分析，奢侈品的消费者中既有具备相当经济实力的人群，也有将购物视为“善待自己”的工薪阶层。当下，平民的炫耀性消费支出处于上升趋势，有越来越多的人加入到了炫耀性消费的群体。

李先生是一家知名外企的总经理，平时常常和外国客户打交道，社交应酬比较多。这种工作性质决定了李先生必须在穿着打扮上格外注意，以便提升自己的身份和品位。一天，李先生又去商场购物，他挑了一件价值10000多元的西服和一条上千元的领带，当他回到家后，母亲看他买了这么贵的西服和领带心疼地说：“我就看不出来这西服和领带和那些便宜的有什么区别，做工一样啊！花这么多钱，多浪费啊！”李先生说：“我买的这衣服可是国际名牌，穿出去有派头。我买的这款西服，全世界总共也就几十套，这样的服装，让我的身份一下子就提升起来了，在客户面前也有身份啊！”

由此我们可以看出，李先生购买名贵西服的目的已经远远超出了衣服本身的使用价值，李先生之所以买这么名贵的西服是因为他希望通过这套西服显示出自己的身份和地位。这种花钱买面子的现象现实生活中时常发生，很多时候，人们买东西并不仅仅是为了商品的使用价值，而是希望通过这些价格昂贵的商品展示自己的经济能力和社会地位。

所以，有些东西往往是越贵越有人追捧，比如一辆高档轿车、一部昂贵的手机、一栋超大的房子、一场高尔夫球、一顿天价年夜饭……制度经济学派的开山鼻祖凡勃伦认为，那些难于种植并因此昂贵之花并不比野生的花漂亮，对于牧场，一头鹿显然没有一头牛有用，但人们之所以喜欢前者就是因为前者更加稀缺、更加昂贵、更加能够满足人们追求名利和地位的心理需求。

张爱玲曾经说过：“一个真正的淑女，从来不用炫耀她所拥有的一切，她不用告诉别人自己有多少件漂亮的衣服，买过多少首饰和珠宝，读过多少本书，去过哪些地方，因为她内心充实，从不自卑。”能力、社会地位以及他人的尊重，不是仅仅要靠华丽的外衣、昂贵的物品来衬托，个人在追求这种财富包装的同时，是不是也应该注重一下内在的修炼与打造，做一个表里如一、内外兼修的真正内心富有的人呢？

棘轮效应

在科学领域，如果某一位科学精英一旦因为自己的工作而获得某种承认与地位，就再也不会退回到原来的地位，就像有棘爪防止倒转的棘轮一样。就好比某人一旦成为了一个

诺贝尔奖获得者，不论是好是歹，他都将稳固地居于科学界的精英行列。

这就是棘轮效应的作用，而实际上，对于我们来说，日常生活中的棘轮效应也是比比皆是。

平时，你是否有在花钱上大手大脚、喜欢过度消费的坏习惯？挥霍无度、攀比心态等这些严重的消费问题其实在大多数人身上都经常可以见到，那么到底是什么在作祟，导致了这种奢靡的理财方式频繁发生呢？其实就是棘轮效应使大多数的家庭理财陷入了困境。

历史上，有一个故事是棘轮效应最形象的反应。

商朝时，纣王刚刚即位，便派人用象牙给自己做了一双筷子，并高兴地用它吃饭。他的叔父箕子看见了，就劝他不要用，但是纣王却不以为意，大臣们也觉得这是一件平常小事而已。此后，箕子一直忧心忡忡，大臣们看在眼里觉得非常奇怪，就问他原因，他说：“纣王既然用了象牙做的筷子，就不会用土罐土碗，肯定会改用犀牛角做成的杯子和美玉做成的饭碗。有了这些之后，纣王还会用它们吃粗茶淡饭吗？以后大王肯定要吃山珍海味和奇珍异品，吃着这些东西，肯定不会穿粗布麻衣了，要以绫罗绸缎为主，住得也要更富丽堂皇些。还会大兴土木，修建亭台楼阁，这样一来，百姓的生活将会陷入疾苦之中！”箕子的预言在5年后应验了。纣王奢靡无度，严刑桎梏下的百姓苦不堪言，商朝500年的基业就这样败了。

我们在平时的生活中，要正确地对待欲望，既不能过度禁止，也不能过度放纵。对于奢侈的过度追求，必须加以节制，须知“富不过三代”的俗理。因此保持适度的物质消费，是非常必要的。否则你的财务就有可能陷入到棘轮效应中，生活过得越来越奢侈，不必要的消费越来越多，给自己的经济造成沉重的负担，最后有可能负债累累，难有翻身之日。

西方一些成功的富人，虽然家境富裕，但对子女的要求却极严，从不给孩子多余的零花钱，甚至寒暑假还让孩子打工，自力更生。这些成功的富人并不是苛求子女能为自己多赚一点钱，而是希望子女从赚钱的过程中体会每一分钱的来之不易，懂得简朴和自立。

比尔·盖茨认为，挣钱实在不容易，有钱的时候一定要想着没钱的时候，不必要的花费尽量避免。在这种金钱观的引导下，比尔·盖茨一直精打细算。有一次，比尔·盖茨和一位朋友同车前往希尔顿饭店开会，由于去迟了，以致找不到车位。他的朋友建议把车停在饭店的贵客车位，盖茨不同意。他的朋友说：“我来付。”盖茨还是不同意。原因很简单，贵客车位要多付12美元停车费，盖茨认为那是“超值收费”。

作为一位天才的商人，盖茨认为：花钱像炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜淡而无味，盐多了，苦咸难咽。哪怕只是几元钱甚至几分钱，也要让它用在对的地方。作为世界前首富，比尔·盖茨从来都不坐头等舱。有一次，有人在经济舱看到了比尔·盖茨，于是不解地问他：“你那么有钱，为什么不坐头等舱？”比尔·盖茨笑了笑，反问道：“你认为头等舱比经济舱飞得快吗？”如此看来，比尔·盖茨看中的并不是头等舱所带来的虚荣，而是更注重结果和实用性。

由此可以看出，棘轮效应并不单指坏习惯会毁灭掉我们的生活，还包括良好的习惯同样也能改善我们的生活，让我们的财富越积越多。因此，在家庭理财规划中，一定要养成良好的理财消费习惯，克制自己的坏毛病和不良的理财消费习惯，彻底杜绝棘轮效应。

在日常的消费中，应该树立良好的理财观念和节约意识，尽量做到未雨绸缪、防患于未然。如果不注意节俭、按照坏的消费习惯大手大脚花钱，不为自己退休后的日子早做准备的话，就会产生很糟糕的棘轮效应，导致自己和家人的晚年生活无依无靠、穷困潦倒。

因此，家庭理财的另一个重要任务就是要勤俭持家，提前为自己的晚年生活做准备，让自己的晚年活得幸福而有尊严，防止不良棘轮效应的产生。

错误的消费心理和消费习惯要不得

消费者在购物过程中，对所需商品有不同的要求，会出现不同的心理活动。这种消费心理活动支配着人们的购买行为，其中有健康的，也有不健康的。不健康的我们称之为消费心理误区。为了不过那种上半月富人、下半月穷人的尴尬生活，为了避免望着一时冲动买回来的无用物而兴叹的事少发生，我们要学会花钱，走出消费心理误区，做个聪明的消费者。

一、用循环信用购物

随着社会的发展，经济的进步，越来越多人使用信用卡，但我们有时要避免用信用卡循环购物。大部分信用卡的循环利息介于14%到21%之间，所以信用是很昂贵的。一台4000元的电视机如果用利率15%的贷款，3年下来会值4900元，也就是说，总价会超过用现金买的约25%。如果一定要用信用卡，将消费的余额越快清偿越好。

二、买个方便

现在省时的速食代价不菲，譬如说，一个知名品牌的冷冻面条，要比同样分量的一般面条贵上2~5倍。便利商店的东西也是比较贵的，因为他们的货物加成费用也比超级市场里的加成高。如果经常在便利商店购物，一年下来，两者的消费金额相差会有千元以上之多。

三、冲动的消费

你是不是一个冲动的消费者？如果是，必须先来算算这个习惯的成本。试想如果每一周都冲动的买个价值15元的东西，一年下来得花780元。当然，偶尔还是要慰劳一下自己，但也不要太过分。如果经常有别人陪着购物，并且还鼓励你去买超过预算的东西，那么，最好还是自己一个人去购物。

四、盲从心理

中国人喜欢盲从，购物上也一样，盲目跟风是很典型的消费心理误区。很多人在购物认识和行为上有不由自主地趋向于同多数人相一致的购买行为。盲目追随他人购买，表面上是得到了某种利益，事实却并非如此。很多人都曾受抢购风的影响而买回一大堆东西，事后懊悔不已。消费者的合理消费决策必须立足于自身的需要，多了解商品知识，掌握市场行情，才能有效地避免从众行为导致的错误购买。

五、求名心理

许多人在购物时都容易有求名心理。名牌是生产者经过长期努力而获得的市场声誉，名牌代表高质量，代表较高的价格，代表着使用者的身份和社会地位。如果消费者为了追求产品的质量，或者为了弥补自己商品知识不足而导致购物后的懊悔而选择名牌产品，那是明智的；但如果买名牌是为了炫耀阔绰或其他什么，以求得到心理上的满足，则是陷入了购买名牌的误区。

六、求廉心理

求廉心理在消费者的购买行为中表现得最为突出，其中主要原因是经济收入不太充裕和勤俭持家的传统思想，用尽可能少的经济付出求得尽可能多的回报。

所谓物美价廉，这种想法是不错的，但它也可能产生消极的后果。一方面，在观念上求廉心理引导着消费者低水平消费、吝啬消费；另一方面，有的消费者的求廉心理走向极

端,购物时永远把价格便宜放在第一位,进而发展为只要是廉价商品,不管有用没用照买不误。所以有求廉心理的消费者在市场上寻求价廉商品的同时,必须考虑商品的实用性和一定的质量保证,否则会得不偿失的。

七、消费的时间不恰当

买刚刚才送到商店里的衣服或当季的货品,是很昂贵的。事实上不久后,价钱就会降下来,特别是在销售情形不佳的季节里。其实可以等到新产品(如计算机、电脑和电子设备等)上市后开始降价时再买,这样也可以替自己省下些钱。

八、买个身份地位

信用卡的使用方便,常会使人当场就购买商品或服务。有些人在和朋友或亲戚攀比物质生活时,会昏了头。在很多人的心目中,金钱和占有就等于成功。追求身份地位的人,会去买较贵、较好的东西来拥有,要靠家里衣柜的大小或者是衣服的品牌标签,来证明他们比别人更成功。这也是一种欠佳的表现。

九、安慰型消费

有些人则会以花钱作为代价,抒发自己的压力或沮丧的心情。譬如说,他们如果对另一半发脾气,就会跑到最近的购物中心去大肆消费,以发泄心中的郁闷,这是相当愚蠢的。

以上是大多数人在消费过程中最经常见到的错误的消费习惯。想要有精明的理财方法,更想提高生活的品质,就需要有决心,毅力和制订有效的计划。欲速则不达,在此我们要抛弃以前错误的消费习惯,点点滴滴的累积就会成为未来可观的财富。

消费陷阱,见招拆招

俗话说,“买的不如卖的精”,皆因卖的有“底”,买的无“数”。众所周知,如今在利益的驱使下,商家“把戏”层出不穷,消费者一不小心就会陷入商家精心设计好的陷阱,成为商家的俘虏。因此,识别和绕开商家设下的“陷阱”,对于喜欢逛街的我们来说,大为必要。

陷阱一:“抬价再打折”陷阱。

田田在某商场看上一双长靴,刚到膝盖的长度、镂空的花纹、中性的鞋跟设计,正是自己心仪已久的款式。田田一见商场在搞岁末促销,不由得心动,虽然半个月手里只剩下1000元钱,但她还是狠下心买下了这款折后800多元的长靴。

三天后,田田陪好友到其他商场,看见同一款靴子价格竟然比自己买的时候便宜了100多元,店员说这个活动已经在所有专卖店搞了近一周了。田田听了后悔不已,想去换鞋,可自己已经穿了三天,也找不到适当的理由。

见招拆招:人为制造卖点已经不是什么稀奇的事情,消费者遇到这种情况时一定要保持冷静。按照个人的需求和经济条件来选购商品,其次货比三家,这样才不会被虚假的打折信息所迷惑。

陷阱二:“返券”陷阱。

返券是很常见的一种商场促销活动。在家电商场,人们经常可见到“满400送200”或者是“满200送100”之类的返券活动。实质上,消费者如果想要得到返券,必须首先按原价购买下该产品的。

见招拆招:通过活动所得到的这些礼券,最大的局限性就是不能随心所欲地购买。有很多产品本身不收返券,只发放返券,因此返券只能在很小的范围内使用。而对于商家来说,返券能刺激消费者的二次购买,达到了多销赢利的目的。同时,这类能使用返券的商

品往往是高价、高利润商品，而且使用返券的商品往往不能再次享受返券优惠了。

陷阱三：“超低特价”陷阱。

在家电市场中，特价机的价格往往低得让人惊叹，比如一台空调售价不到 500 元之类，对于很多消费者来说，确实很具有诱惑力。然而实质上，市场上出现的价格超低的特价机，大多数是为了吸引消费者的注意力，“赔本赚吆喝”，这些特价机一般品质还比较可靠，但是其数量是非常有限的。

见招拆招：消费者在购买超低价产品时，一定要倍加小心，因为这些产品很多是厂家的淘汰机型和杂牌厂家的粗制滥造之物，有很多是残次机或者返修机，产品质量和售后服务很难保证。

陷阱四：“会员卡”消费陷阱。

一些美容院、餐馆、健身中心等以优惠价格吸引消费者购买会员卡后，或以“换老板”为由，拒绝继续为消费者提供服务，或干脆人去楼空，使花不少钱购买的会员卡变为一张废纸；或者当会员卡宣传与实际服务不符，消费者要求退卡时，经营者往往以“最终解释权归商家”或“此卡一经售出概不退卡”为由拒绝。这种行为实际上是商家在用免责条款侵犯消费者的利益，往往给消费者带来经济损失。

陷阱五：短信服务“中大奖”。

很多人苦于手机被短信小广告轰炸。什么装卫星电视啊、刷卡消费了、收到祝福点歌了，每天都能收到十几条。最可恶的就是夜里两点多，小广告还在孜孜不倦地发着。

见招拆招：至今仍有个别的运营商以免费服务、祝福或点歌、“中大奖”等为诱饵，骗取消费者的钱财。当出现陌生者的短信时，要有所警觉，若贸然回复就正中不法运营商的圈套。当你接到“中了某项大奖”的告知时要坚信“天上不会掉馅饼”。如果碰到确实需要的信息服务时，应把服务内容和资费标准都了解清楚后再回复。同时也要留意查验每月的资费清单，发现问题及时询问或向有关方面投诉。

陷阱六：“免费”不免。

街上经常可以看到免费美容产品试用，免费身体检测等宣传活动。根据吴先生反映，自己好好的身体在一家检测身体微循环的免费摊位前被忽悠成了内分泌失调。摊主一通乱侃，向吴先生推销他们几百元一个疗程的保健食品，吴先生想方设法摆脱摊主的纠缠，逃也似的离开了该摊位。之后吴先生还不放心地去体验中心认真检查了一遍。

见招拆招：为推销产品，厂商可谓花招迭出，打着“义诊”和“免费咨询”的旗号把产品吹得神乎其神，特别是一些中老年人很容易走进陷阱。像商场中免费测试的柜台，在那里检测身体，没病也得被说成绝症。保健品属于食品，但不具备治病功效，不要被商家迷惑。如果对承诺先购买保健品，再“实行返款”的厂商更加需要特别警惕。同时时刻保持“天下没有免费午餐”的意识，不要光顾免费摊点。

商家总是会处心积虑地设计各种消费陷阱，所以消费时一定要提高警惕。应对这些消费陷阱的方法其实并不难，第一就是消费有度，不管商家说的如何神乎其神，只购买自己所需要的商品；第二就是要自觉抵制贪图便宜的心理，不为商家的小实惠所动；第三消费者擦亮眼睛，考察清楚对方的信誉度；其四，购物时尽量货比三家，避免盲目冲动带来的消费损失。

消费多陷阱，购物需警惕。作为消费者的我们，只有时刻保持警惕，理性消费，才可以是手中的每一笔消费真正物有所值。

低成本小资生活

当下，很多人追求富裕优雅的小资生活，其实这并不难实现，想要花钱少还要过得富足体面，这就需要你在如何打理手里的钱上多花些心思了。省钱一样可以经营出来小资般的生活，让我们一起来看一看精明的消费者是如何花钱的。

惟惟无疑是个精于购买便宜货的行家里手，但你千万不要以为她的生活没有品位，穿着打扮很落伍。

先见识一下她的衣着吧。周末下午赴同事的生日聚会时，她的装束让朋友们眼前一亮：身穿一件胸前布满亮片的无袖背心，配上一条花格 A 字裙，脚蹬一双小短靴，左手套着几圈亮晶晶的金属手镯。这套简单耐看的行头，朋友们估算恐怕要花近千块，但实际上，惟惟总共只花了不到 200 块。无袖背心是在一家韩国店打折时买的，只花了 50 块；A 字裙也是在街边的外贸店里淘来的，和店主砍了砍价，30 块钱就搞定了；小短靴则是百货商店里反季销售品，自然也贵不到哪里去。

“我喜欢买便宜的东西，这样我才能够买很多很多。”24 岁的惟惟这样对朋友们说。在她的影响下，过去只在商场里买名牌的朋友也变得喜欢到街边的小店去转转。如果运气好，大家能买到些既便宜又好的东西。

像惟惟这样的人而今并不少见，她们经历了大张旗鼓地买名牌穿名牌的奢侈消费时代后，逐步倾向主张在开销上能省则省，比如买内衣或袜子，毕竟这些都是某一阶段的消耗品。惟惟的很多衣物都是从街边的廉价小店里淘来的。她表示：“我买的上衣通常就五六十。”

不过，惟惟并不是所有开销都这么节省，偶尔她也会大手大脚一把：买一个专业的摄影机街头拍照，养一条纯种的猎犬，有空时出去旅行，还有精力疲倦的时候花钱去美容院做美容——这些全是奢侈消费。但她觉得，为它们花的每一分钱都很值得。

单身的人节俭，成家的人也同样精明。

家门口就是汽车站，但每天李磊和小宁夫妻俩都要徒步走一站多路到汽车总站，这样就不用再倒车。小宁是北京某著名装饰集团的会计，李磊在某医疗器械公司做销售，两人的收入并不低。“每天一早起来走走路，既锻炼身体又省钱，何乐而不为呢？”小宁说。不是与人交往的需要，两人几乎没有一起在外面吃过饭。“在家里吃饭多好，营养全够还不贵。”对吃并不讲究的小宁坚持自己的观点。但在穿衣方面，小宁很讲究，买衣服一定要去商场，“衣服没有牌子我根本穿不出去。30 块钱一个的包我从来不肯，因为便宜的包让我感觉没有自信。”即便如此，在买衣服时，她也有自己的一套省钱方式。买衣服不仅讲求少而精，而且基本上都成套地买，那样穿着率会比较高，不会出现那种满柜子的衣服却找不出一件可穿的情况。

李磊夫妇每月最固定的开销就是精神消费。宽带上网的包月费每月雷打不动，上网看新闻、查资料、下载电影、看图书连载都已成为他们生活中必不可少的部分。除此之外，李磊还喜欢买杂志，每月都会花几十元。经常参加各种考试给自己充电的小宁喜欢买专业书。她坦言：现在存钱为的是将来上硕士或博士交学费的。他们讲究的是精神消费，这一类人在年轻人中不占少数。小宁发现，钱越挣越多了以后自己的消费方式也发生了变化。曾一度爱赶时尚潮流的她现在消费越来越理性，不仅不再盲从流行、追时髦、比阔绰，而且也跟着父母开始学会勤俭持家。

现在人们生活都讲究品位,但李磊夫妇更追求回归自然的生活方式。闲下来的时候他们更愿意徒步逛逛公园,累了找个石凳坐坐。有时还会去爬山喂松鼠,花上几元门票,再给可爱的松鼠买上两块钱的花生,就能体会人与自然融合的惬意,比花五六千块钱办一张健身卡跑到室内呼吸别人的废气舒服得多。他们越来越相信一个理:幸福不与花钱多少成正比,最关键是要花的有技巧。

网购——花最少的钱,买最好的物品

随着网络的普及,更多的人倾向于选择具有价格优势的网购,这使得网络购物交易量不断被刷新,国内一些媒体甚至用“井喷”“全民网购时代”等字眼形容目前网购的火暴程度。

网上购物逐渐成为人们的习惯,尤其是一些较大城市,相当多的人不愿到商场购物,而是足不出户,坐在家中敲敲键盘、点点鼠标,就能买到自己心仪已久的商品,享受到便利、快捷、安全可靠的购物乐趣。

据悉,中国互联网络信息中心采用电话调查方式,在2008年6月对19个经济发达城市进行调查,4个直辖市为北京、上海、重庆和天津,15个省级城市为广州、深圳、长春等。访问对象是半年内上过网且在网上买过东西的网民。报告显示,在被调查的19个城市中,上半年网络购物金额达到了162亿元。从性别比例看,男性网购总金额为84亿元,女性网购金额略低于男性,达到78亿元。其中,学生半年网购总金额已达31亿,是非学生半年网购总金额的近1/4。

网购为什么会受到大家的推崇?最主要的原因在于:网上的东西种类齐全,还能拿到很低的折扣,能淘到许多物美价廉的东西。如果上街购物的话,不仅要搭上更多的时间,还需要花费交通费。这样算下来,除去购物费用,成本在几十元到一百元不等。但是网上购物这些成本就可以完全避免,而且只需点点鼠标,等着快递送上门就行了。

而且在网上总能找到比市场上价格低的商品。在实体店要想找到便宜的东西,至少得“货比三家”,非常麻烦;而在网上,鼠标一点,各种品牌、档次的商品就都展现在眼前,轻轻松松就可以“货比三家”;物品报价基本接近实价,免去不少口舌之苦;购买的商品还可以送货上门,堪称懒人购物首选方式;没有任何时间限制,购物网站24小时对客户开放,只要登录,就可以随时挑选自己需要的商品,省时又快捷。

如果你要购买书籍(最好是对此书有一定了解)、光盘、软件,那么选择网上购物就很合适,可以在家轻松享受服务。在卓越、当当等图书网站上,几乎所有的书都打折出售,最低的可以打到5折;而在实体书店里,图书是很少打折出售的。

网购确实是方便、快捷、优惠,但目前网上商家众多,素质也是良莠不齐,消费者在选择网上购物,寻找优惠信息时也要特别警惕不法商家可能的欺诈行为。为了使你不被网上那些乱花迷了眼,这里教你几个网上购物的小技巧。

一、选择适合网上购买的物品

如果你要购买书籍、光盘、软件,那么网上购买还是比较合适的,但像服装、鞋帽等需要消费者亲身体会效果的商品则不太适合在网上购买。还有一些高档消费品也不太适合在网上购买,因为这类商品需要多方咨询、比较,而网上购物在这一点上就显得不足了。

二、充分利用社区资源

一般的购物网站上都有相关的论坛,论坛里面有很多实用的帖子可以作为我们网上购

物的参考。比如目前热销商品的排行、怎么区分商品的真假等,结合前人已经总结的经验再出击,这样能少走很多弯路。如果遇到疑惑,还可在论坛及时发布,以寻求咨询和帮助,不仅热心的网友会提供相关解答,网站的服务人员也会及时出来相助。

三、第三方支付平台付款

通过第三方支付平台付款的方式,就相当于你先把款打给第三方支付平台公司,只有等你确认收到货并且没有异议之后,第三方支付平台才会把货款打给卖家。通过这样的一个过程,可以最大限度地保障买家的利益,杜绝了直接打款给卖家,出现问题之后卖家甩手不管的风险。

另外,还可以通过竞价的方式购买商品,也是有经验可找的。注册时最好不要留家里的电话,以免被打扰;在交易前先了解一下卖方的信用度,肯定有好处;如果你看中一样东西,可以直接和卖方用 E-mail 联系,告诉他你的“爱慕之心”和你愿意出的价。总之,我们要利用好这个茫茫网海,更好地为我们的生活服务。在花小钱的过程当中,享受到更优质的快乐生活。

超市购物的窍门

现代人工作日益繁忙,超市便成为大众极为方便的消费广场。不过,如何在琳琅满目的商品中选择物美价廉的必需品,可要精打细算一番了!

周女士说:“因为我脑子里有这样的观念,‘超市的东西比外面卖得便宜’,所以在逛超市时,反而不太会注意商品的价格,而且容易产生一种错觉:便宜的东西,多买一点也不吃亏。结果,往往到了结账付钱的时候,才感到东西买多了,但钱都已经付了,而且后面还排着长队等着结账,所以我不好意思退货,每次只能全部买下。”

类似周女士这样的例子不在少数,不少人逛超市来,这也要,那也买,结果算起账来往往吓一大跳。虽说过了把“购物瘾”,但钱包也空瘪了许多。那么,如何才能在超市购物时防止钱包过度缩水呢?

一、列出清单

到超级市场或是百货公司购物时,许多人看到感兴趣的都会不知不觉地放到购物篮内,而真正需要买的,可能只是其中的一两件物品。解决这个问题的方法便是列出购物清单,将必买品记下来,粗略算一下价格,带上略多的钞票,这样不但可以避免漏买东西,还可避免买一些无用的东西。

二、超市购物时间要合适

如果你是一个平时忙于上班的人,那就尽量将购物时间安排在周末。周末虽然人较多,但商家也因此会推出许多酬宾活动,像特价组合或买二送一的优惠。商品打折,有的是因为快到保存期限了,但也有一部分是单纯促销。像饼干、糖果等零食,若是家人喜欢,在看清楚保存期限后,就可趁特惠酬宾的机会多买几包,这是很划算的。

三、理性消费,冷眼看促销

如今,商场和厂家的促销五花八门。超市常常举办一些买多少就可以抽奖的促销活动。买整箱的奶粉可以送超级漂亮的儿童车;买红酒送水晶杯;买食品送手表……购物者在商场促销小姐的游说和宣传之下,难免会被眼花缭乱的赠品所吸引。就这样,又贡献了一次冤枉的非必要消费。商家刺激的是购物热情,买家在诱惑之下应保持平常心。

买该买的东西,抽个奖、拿个小赠品,当然皆大欢喜,但千万不要为了抽奖而盲目购物,否则最后奖没有抽到,不需要的商品却购买了一堆,就得不偿失了。

四、不迷信广告

现在的消费者大多迷信广告的宣传，其实这是一种很不理性的消费习惯。如果一个厂家在广告上面进行大量的投入，那么它的产品价格也必然存在着很大的水分。大部分的广告只会宣传产品的优点而不足不足之处，使消费者在购买后觉得上当受骗了。还有一种广告，就是用绚丽的画面来混淆人们的视听，使人无法认识到产品本身真正的价值和效果。所以，超市购物的时候，不一定非要选择你在电视上或报纸杂志上看到过的品牌，关注产品本身的成分构成和产地、厂家更为重要。

五、别带孩子逛超市

小孩子天性爱吃爱玩。如果带小孩子去超市，往往会增加许多计划外开支。小孩子一进超市，仿佛刘姥姥进了大观园，兴奋得不知东南西北，吃的喝的玩的都要买，增加了不该有的额外开支。

六、尽量少往超市跑

最好定期去超市，1周或半个月去一次。平时把需要购买的家庭必需品及时记下来，然后集中一次购买。逛超市次数越多，花的票子也就越多。

七、核对发票

核对发票是为了避免收银员将所购物品的数量或价格弄错。虽然超市都有收银机，但还是少不了收银员的人工操作，面对众多顾客、商品，收银员有时也难免会犯晕，比如把商品数量弄错，3罐啤酒错打成4罐，所以在结账后最好立即核对一下购物小票，以免意外支出。如果发现有问题可当场解决，免得回家后再跑一趟。

超市购物已经成为人们必不可少的生活消费，能在方便快捷的超市购物过程中学会省钱是十分有益处的。不要小看每一次超市购物的花销，积少成多，每天省下一笔小钱，年终也是一笔不小的财富，因此不仅要学会在超市购物中的省钱要诀，更重要的还要注意在日常生活中加以运用。长久的保持这种省钱的习惯，你的财富一定会更健康地增长。

让团购为你的财富指数加油

团购是团体采购的简称，也叫做集体采购，通常是指某些团体通过大批量向供应商购物，以低于市场价格获得产品或服务的采购行为。总体来说，对那些合法经营的商家来说，团购可以使商家节省相关的营销开支，扩大市场占有率；而对个人来说，团购可以节省一笔不小的开支，又省去很多奔波的麻烦，更是求之不得。

程程妈是典型的团购女。美国次贷危机，使她在2008年7月来了回团购“初体验”。如今，美国金融危机加剧，她决定“将团购进行到底”，“现在，能省一分是一分，降低成本也意味着提高收益”。

自从团购了一回儿童车后，程程妈再也不放过任何团购的机会，她把健身团、QQ群、车友会、网站都利用了起来。

现已成为“骨灰级”团购支持者的她骄傲地说，她家宝宝不管是用的还是吃的，不管是身上穿的还是头上戴的，几乎都是团购来的。程程妈说，团购的价格比市场上低很多，尤其是服装，跟商场卖的一样，都是正品，但价格只有商场的50%甚至更少。“团购的这些东西都是我和宝宝真正需要的。这样更省钱，也能减少开支。”

如此看来，团购还是很有魅力的。我们在采购以下商品时可以采取团购的方式。

一、买房团购很实惠

首先，根据个人情况选择合适的住房团购方式。住房团购的方式有很多，有单位或银

行组织的团购,也有亲朋好友或网友们自发组织的团购。

其次,把握好住房团购与零售的差价。一般情况下,普通住宅房团购与零售的差价在200~380元/平方米之间,沿街商业房团购与零售的差价在500~1000元/平方米,并且团购中介机构要按团购与零售差价的10%~20%收取手续费。

最重要的是要警惕住房团购的“托儿”。有些房产团购网是房产公司的“托儿”,或干脆是房产公司自办的。

二、团购买汽车,价低又实惠

团购汽车需要注意的几个方面:

首先,合理选择汽车团购的渠道。汽车团购应当说是团购中最火的一种,不但专业汽车团购公司如雨后春笋般涌现,各大银行也已开始积极以车价优惠、贷款优惠、保险优惠等举措来开拓汽车团购市场;同时,各大汽车经销商也注重向大型企事业单位进行团购营销。对于老人来说,在决定团购汽车之前只有先了解一下这一方面的行情,才能够选择到适合自己的团购渠道。

其次,要掌握寻找汽车团购中介的窍门。为了方便购车,当然是在当地或距离较近的城市参加团购比较合适。

三、旅游项目也可以团购

如果想外出旅游,先联系身边的同事或亲朋好友,自行组团后再与旅行社谈价钱,可以获得一定幅度的优惠,境内游一般9人可以免一人的费用,境外游12人可以免1人费用,这样算就等于享受9折左右的优惠。同时,外出游最容易遇到“强制”购物、住宿用餐标准降低、无故耽误游客时间等问题,由于团购式的自行组团“人多势众”,这些问题都很容易解决,能更好地维护自身权益。

团购是聪明消费者的游戏,通过团购不仅能节省开支,又能省去很多奔波的麻烦。无论买房买车,还是旅游购物,都可以采取团购的方式。

拼购:爱“拼”才划算

现如今物价日日看涨,该如何以有限的收入实现足金足量的生活品位?现代都市中,三五成群地搭伙吃饭、打的、购物等成了很多年轻人首选的生活方式,“拼一族”以“拼消费”践行着精明而时尚的生活理念。

自2010年9月开播以来,应广大观众的期待和厚爱,以“人多力量大,拼出超低价”为口号,杭州电视台全力打造了一款《全民大拼购》栏目,该栏目一经开播就受到了广大消费者的追捧,掀起了一阵拼购成风的潮流。该栏目以推广杭城电视购物新形象为目标,以“低价、品质、服务、信誉”为宗旨,得到了社会各界的一致好评,收视率屡创新高,关注度引人瞩目。

《全民大拼购》在直播现场为几百名消费者代表和商家进行价格折扣商讨,精彩激烈。这档栏目将居家实惠购物与开心娱乐充分结合在一起,不仅为商家的产品促销做到了宣传推广,同时也为消费者开通了一条便宜实惠、诚信可靠、极富乐趣的购物新通道。《全民大拼购》是集商家、产品、嘉宾、专业主持人、目标消费群、专业砍价师于一体,以为迎合消费者超低价折扣需求为核心的诉求,它源于网络,见于电视,它把网络媒体超强的信息资源嫁接于电视,让电视成为了百姓与商家、理财专家之间娱乐互动的新平台,在最近一期的节目中,有20位退休人员受到浙江电视台的邀请,参加了《欢乐大拼购》节目,亲身感受眼下最时兴的娱乐节目,给富足的老年生活增添了许多乐趣。

拼购，对于大家来说，已经不是那么陌生了。共同使用各种卡，如不限于个人使用的美容卡、健身卡、公交卡、VIP卡等，根据金额各人分摊费用，避免了一次支出一大笔钱，防止用不完浪费。借商场名牌促销机会，展开拼购，既能得到价值上的实惠还能获赠一些礼品。

拼购最大的益处便是能够花最少的钱享受更好的消费服务。这种“拼”是出于降低消费门槛的目的而形成的，通过分摊“门槛费”，从而降低个人消费的下限。这种“拼”的现象可以比喻为超小型团购，通过增强小集团购买力来获得高于单个人消费可以得到的利益，这种“拼”购物的方式也因此现在的社会中越来越多……

“拼”重节约也重交流。“拼一族”进行的各种“拼消费”，提供了一种节约的形式，在追求高品质生活的同时又省了大把的银子。你可以因“拼车”而节省50%以上的车费，也可以因“拼饭”而多尝几倍于自己餐费的美味。同时，在大家在“拼”的过程中，也享了很多快乐。快节奏下的现代都市人，在被纳入一个“朝九晚五”的生活定式中后，渴望交往与友谊。对蜗居在高楼大厦中的城市精英来说，即使每天都能在电梯里相遇，也很难给彼此一个深入交谈的借口。“拼生活”的出现，让有相似背景和共同兴趣的人聚集起来，促进了人际的沟通与交流，也拓展了都市人的生活圈子。

拼购最大的益处便是能够花最少的钱享受更好的消费服务，我们可以利用这种方式来过更优质的生活。

花的少，也可以玩得好

当前，节假日出行成为了年轻一族的消费时尚，在假日出行中选择自由行的游客相对较多。越接近节日，机票、酒店的价格也就随之猛涨。如何少花钱又玩得尽兴，绝对是一门经济又实用的学问。

对于喜欢出外旅游的你来说，巨额的旅游费用可能让你囊中羞涩，其实，你可以通过这些省钱的攻略，让自己的旅游既有意思，又能充分领略省钱的奥妙。如何才能花得少，玩得好？

一、事先准备要充分

出外旅游，事先一定要做好充分的准备，如查寻资料、分析路线、分析出行的方式等。由于在许多景点，学生证、记者证、导游证甚至预备役军官证都有半价甚至免票的优惠。因此，如果你有此类证件，要记得带在身边。

二、选择新线可省钱

假日期间，外出旅游的人较多，而且大都喜欢到热线景区去，从而使得这些景区的旅游资源和各类服务因供不应求而价格上涨，如果此时到这些景区去，无疑要增加很多费用。因此，不妨有意识地避开热点景区，选择一些旅游新线去旅游。

三、筛选景点少花钱

出门旅游，应该对自己旅游的景区有一定的了解，从中筛选出这个景区最具特色的地方，这样在旅游时可以有有的放矢，玩得更尽兴。值得提醒的是，尽管近年来不少旅游区为了游客和自身的方便都出售通票，但是，大多数旅游者往往不可能将一个旅游区的所有景点都玩个遍。

四、短途旅游也不错

对于经济条件一般的家庭来说，短途旅游可以作为首选。到周边城市游玩，花费少、行程短，携带东西简单，也是避开高昂花费的好办法。短途旅游除了热门线路之外，一日

游一般为百元上下，两日游多为三四百元。而且黄金周期间各旅行社还专门推出了一系列合家欢团、亲子团等线路，价格相对便宜些。

五、捂紧钱袋少购物

目前旅游购物市场还不规范，有些商店、摊点存在着欺诈游客的现象。要想花的更少，玩得更好就需要你管住自己的钱袋。因此，在外地旅游的时候，应该把钱花在更有纪念意义的东西上，要时刻盯住自己的口袋。

六、跟团出游较划算

在城市里，单枪匹马自助旅行比较适合，但若到边远地区旅行绝对不是最省钱的方式，跟团旅游反倒更划算。最好的组团方式是，先发动你身边的同事或亲朋好友，组成一个亲朋好友旅游团，可以获得一些优惠。

同时，外出游最容易遇到“强制”购物、无故耽误游客时间、住宿用餐标准降低等问题。由于团购式的自行组团“人多势众”，这些问题都相对更容易解决，你可以更好地维护自身权益。

节约家庭消费的“省略”

国家统计局2010年12月11日公布的11月份居民消费价格分类指数显示，居民消费价格指数（CPI）在11月份“破五”，并创28个月来新高。居民消费受到了广大经济学家的关注，如何在日常居民经济消费中，用科学合理的消费方式节约开支，是更多居民所热心关注的。

近来，美国的伊科诺米李斯一家被称为该国“最节约家庭”，这个收入平平的七口之家有一套成效卓著的“省钱战略”，将“省下的就是赚下的”理念演绎得淋漓尽致。

科学合理的家庭消费一直是一个被广泛研究的话题。如何能够既生活得好，又节约开支。美国的伊科诺米李斯一家被称为全美“最节约的家庭”，这个七口之家的年收入不足4万美元，远低于大多数美国家庭的年平均收入水平。然而，这个收入不高的家庭却凭借着一套被美国人所惊叹的“省钱战略”，创造了家庭消费的省钱神话。

伊科诺米李斯一家严格奉行“省下的就是赚来的”理念，每个月用于饮食方面的支出仅为350美元，而美国一个普通的四口之家平均每月光费在吃饭上的钱就高达800美元。

伊科诺米李斯和太太购买了一套有5个卧室的房子，他们通过强有力的省钱战略，7年后，他们不仅还清了买房贷款欠下的所有债务，还额外购置了一辆新车。目前，伊科诺米李斯一家不仅成为了全美很多脱口秀节目炙手可热的当红嘉宾，还在网络、报刊等媒体上，广泛地向其他人传授他们的各种理财经验。

在物价上涨的背景下，许多市民想方设法学习省钱招数，很多人还把心得晒到了网上。就省钱话题，记者深入采访了一些普通市民和专家，他们提到的很多“妙招”都可以帮助大家做个“省钱达人”。

第一，购物一定要有计划。

购物无计划就等于给存款判了死刑。你可以在每个月都会根据家庭的需要制订一份详细、合理的购物计划，然后全家人严格按照计划去执行，提前将每顿饭的菜单设计好，并记录在账本上，做到心中有数。

第二，提前预算不立危墙。

如果你不提前做预算，你就很有可能从一个财政危机陷入另一个经济困境，一旦家中经济拮据并最终导致负债，那么接下来整个生活都会变得很辛苦，提前做好财务预算，有

助于你合理的规划消费支出，并对日常的开销起到督促的作用。

第三，买菜选时选地。

小摊一般要在傍晚去买，超市要在关门前去买，都能省不少。傍晚会有小摊贩在居民区卖菜，一般都比较便宜，因为他们要赶在晚饭前将菜卖出。如果是去超市买菜，就要晚上差不多关门前去，那时很多菜有优惠，但超市总体菜价会比农批市场高出不少。

除了在一天当中选择不同时间段到不同地方买菜，其实菜价和天气也有很大关系。有经验的人认为“天气好坏和菜价高低成反比，如果天气预报未来天气转坏，就得赶紧多买点菜放在冰箱里”。

第四，提前购买节日礼物。

每逢重大节日前，服装、生活用品、食品都会随着节日经济价格上涨，因此提前购买一些节日所需的物品，并储备起来，以防节中涨价是十分必要的。

第五，巧妙利用购物优惠。

为了促进商品销售，许多商场、超市都会推出很多购物优惠活动，例如买二赠一、低价大容量装等，平时去超市的时候，可以多留心一下哪些商品正在优惠打折，不妨储备一些生活必需品在家中，又可以节省很多开支。

第六，永不花超过月收入金额 80% 的钱。

不妨在家中准备多个信封，然后每个月把家中的钱放入不同的信封，分别用于购买食物、衣服、汽油、房贷，严格遵守永远不花费超过信封内总金额 80% 的钱的原则。这样，他们不仅轻松应对了日常生活的正常开销，还为日后大大节省出了一笔可观的财富。

第七，尽量减少购物的次数。

精打细算的管家好手建议所有的消费者，最好减少购物的次数，“逛得多必然会买得多，买得多花费的金钱也随之增加”。

第八，宝宝用品可以亲朋好友间互换。

对于有宝宝的家庭来讲，宝宝的花销占整个家庭支出的一大部分，奶粉、尿不湿、玩具、不断更换的宝宝衣服等，算起来是一笔巨大的数额。有的玩具、奶瓶、学步车之类，买回来没多久，宝宝可能就不喜欢或者随着年龄的增长，这些物品还很新就被淘汰掉了。这无疑是一大笔资源浪费。有经验的妈妈会在小区里面建立一个“跳蚤市场”，或者在网上建立了一个年轻妈妈的交流群，贴图公布一些宝宝的闲置用品，以物易物。不仅可以将闲置的资源再利用，换回来的物品又可以省去一大笔新增的花销。

万丈高楼平地起，想要积累财富就一定要从省钱开始。不要小看生活中点点滴滴小的开支，花每一笔钱的时候都要考虑一下，如何花这笔钱最合理。用心地花钱，懂得科学的用钱，你的财富目标将会离你越来越近。



玩转储蓄的神秘魔方

摆脱“月光”的命运

如今，在年轻人当中，“月光族”、“负翁”、“负婆”早已不是什么新鲜事了。这些年轻人挣的钱往往没有消费的多，到月底还要背上债务。要想摆脱“月光族”的命运，他们首先需要让自己树立起储蓄的意识，养成良好的储蓄习惯。

在参加储蓄时，若能科学安排，合理配置，既可以获取较高的利息收入，又可以在支取急需资金时减少利息损失。

年轻的小琳是个行动派，从来不做一夜暴富的白日梦，她很早就开始储蓄，积极打理自己的财富。她说，留得青山在，不怕没柴烧。储蓄就是青山，有了储蓄，就有了无限个成功的可能。

通过储蓄，她已经积攒了一笔不小的财富，并用它们来进行股票和基金的投资。她对于理财，比穿衣打扮还感兴趣，常常是拿储蓄的资金参与各种投资，像亲戚的店铺，朋友的小地摊，都有她参与的股份，获得不少分红。

如今的小琳做了财务主管，有了主业的薪酬，再加上储蓄和投资的收入，她已经靠自己的能力买了一套小房子，在这个高房价的时代，这着实令不少同龄人敬佩不已。

储蓄宜早不宜迟，越早储蓄，你就会越早得到积累的财产，越早拥有积蓄展开投资的经费。不要再相信“车到山前必有路”了，它带给你的只会是得过且过的平庸生活。所以，马上开始储蓄吧！时间是最大的资本，越是年轻的人，越是能存下更多的钱！理财初期，你的钱肯定很少，必须要克制自己，先存钱，才能理钱。

怎样才能养成储蓄的习惯？

一、积攒零钱

很多人从小时候开始，就有很多零钱，但是却不会想到要储蓄，总是把这件事延迟、延迟……结果到用钱的时候却发现自己手中没有攒下多少钱。喂养“小金猪”（储蓄罐）操作简单、效果也好。你可以到市场买一只“小金猪”，然后每天都用“粮食”（一元的硬币）来喂养它。

二、为储蓄设定目标

把存钱的目的落实到纸上，然后把它放到日常生活容易看到的地方，使自己能时时看到目标，以起到提醒的作用。

三、银行储蓄

强迫储蓄是对于一些消费自制能力相对较弱的人非常有效的，也就是说，每当你拿到

薪水,就先抽出25%存起来,长期下来,就可以发挥很好的效果。当然,具体方式可以不加限定,但你务必要在规定的日子里把钱存到银行,以形成储蓄的习惯。

四、存折存储

要更好地储蓄,最好只有一张银行卡,而且尽量在卡里存少量的钱,其余的都选择存折存储。因为存折的取款方式相对来说比较麻烦,对控制取款有一定效果。

五、不时回顾

不时地看到自己的储蓄在一点点增加,体会数字逐渐变多的喜悦,你将会从储蓄中获得成功的乐趣。储蓄贵在持之以恒,时间久了,你便会感受到金钱得来不易。这些钱都是自己独立挣来的,一定要珍惜,不能随意无度地支配。

任何人的财富成就都不是一蹴而就的,而是都经历了一个由少而多、由小变大的艰苦积累的过程,每个人的财富实现都来源于良好的理财习惯。一夜暴富只是侥幸,细水长流才是正道。

不做零储蓄一族

随着经济环境的变化,勤俭储蓄的单一理财方式已无法满足一般人的需求,理财工具的范畴扩展迅速。配合人生规划,理财的功能已不限于保障安全无虑的生活,而是追求更高的物质和精神满足,是一种对自己人生、事业的规划,是一种生活态度。所以对于储蓄,也应该具有一个合理的计划和方法,才能确保自己的财富不会缩水。

从年龄上看,零储蓄族大多是30岁以下的年轻人,其中尤以女性居多。他们思想前卫,没有负担。他们追求情调,处处讲究,花起来无所顾忌。

洪小姐今年24岁,工作2年,月薪税后5000元,公司为其缴纳社保、公积金等,保障较为全面。洪小姐目前单身,无家庭负担,每月固定开支如下:房租1000元、通讯及交通费200元、餐费800元、购买日用品300元,每月开支合2300元。她把剩余的钱几乎都花在聚会、看电影和购买一些新款衣服上面,完全没有理财的概念,成了名副其实的“月光族”。当有人建议她该存些款为将来打算时,洪小姐认为:“挣钱就是为了花的,不趁着年轻美丽享受生活,还有什么乐趣呢?一定要在最好的时光里尽情地享受。”于是,洪小姐心甘情愿地加入了“零储蓄”一族。

由于受到“先消费后还钱”观念的普遍影响,目前城市中有越来越多的年轻人加入到了“零储蓄族”的行列。“零储蓄族”大多受过良好的教育,有较为稳定的收入和不错的社会地位,但他们却很少储蓄甚至不储蓄。这主要是由于缺乏储蓄的观念造成的。缺乏对人生的风险意识,储蓄意识淡薄,使他们沉浸在各种时尚消费当中,如服饰、化妆、健身以及旅游;他们学历偏高,对未来的人生充满着自信,舍得为自我价值的提升花费重金。“零储蓄族”易于接受新事物,喜欢引领时尚风尚,追赶时代潮流,因此也比较容易对负债消费产生很高的积极性。

“零储蓄族”虽然过着今朝有酒今朝醉的潇洒生活,令许多保守者好生羡慕,但是随着年龄的增长,需要承担的责任也越来越大,钱在生活中的重要作用也慢慢显现出来了。无论是维持一个家庭,生儿养女,还是买房子、买车子,没有储蓄都会寸步难行。

另外,不管“零储蓄族”的收入有多高,家底有多丰厚,但是不要忘记天有不测之风云的常理!学历高的金领也存在失业的危机,有钱的生意人也会遇到经济不景气、经营不善或是资金周转不灵的情况,身体再强健的人也会有生病的时候。当这些意外事件发生的时候,储蓄的钱就派上用场,它至少可以帮助你暂时地缓解危机。如果我们平时丝毫没有

为未来做打算，只顾享受当下的生活，储蓄的账户上空空如也，那么一旦生活中不可预知的风险降临，你该如何去面对呢？

如果你每月固定从工资中提取 10%~25% 存定期，这并不影响时尚消费及再教育投资。为什么不为自己储存必要的后备资金呢？如果你今天早晨还没有为你的未来生活担忧，那末好好想一想，赶快去储蓄吧，备用一笔钱是十分必要的。

储蓄存款具有很多其他投资工具不具备的优势，储蓄的重要性主要表现在安全性高、形式灵活、操作简易等方面。

首先，储蓄存款的安全性很高，风险也是所有投资产品中最小的，甚至可以说没有风险。这些优点对于相对保守的中国人来说不能不说是一种诱惑，因此，把钱存入银行就成为中国人对待家庭剩余财富的首要选择。另外，储蓄受国家法律保护，是最为安全可靠的理财途径。新中国成立以来，中国还从来没有出现过因为银行经营问题而导致储户受损的案例，这样的安全性，是其他任何投资产品都无法与之抗衡的。所以说，只要我们选择可靠、合法的金融机构，储蓄就可以称得上是一种零风险的理财项目。

其次，储蓄存款的形式灵活多样，可供储户自由选择的余地很大。一般来讲，普通的家庭储蓄形式主要有活期、定期、零存整取、存本取息、整存整取、通知存款、定活两便等多个品种，储户可以按照自己的实际需要灵活地选择储蓄形式。另外，储蓄存款的形式灵活多样还表现在实际操作上，如果距离银行比较远，储户可以进行网上银行储蓄，足不出户就能选择储蓄形式以及查询相关信息，方便快捷。

那么，我们应该怎样储蓄存款才能使享受生活与储备未来和谐一致，使资金得到最合理的分配呢？

一般而言，一个家庭的储蓄存款额应该占这个家庭总收入的 25%~30%，这样分配的储蓄存款才能起到规避金融风险、为家庭储备应急财产的作用。另外，我们一定要明确认识到，这部分储蓄是应对非常之需的，因此不能轻易动用，只有坚持“量入为出”，才能积少成多，慢慢形成一笔客观的家庭财富。

享受生活很容易，但是皮夹空了以后该怎么办？一个有效的办法就是从现在就开始关注你的银行存款。存钱不是最终目的，储备你未来的人生才是关键。

储蓄理财——方向决定命运

很多人不敢追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们没有向往成功的方向，无法正确定位自己的人生高度，而这个高度常常就在暗示着他们的潜意识：是该更努力地去创造财富，还是小富即安的过平凡的日子？没有方向的人生是可怕的，它会使你丧失创造财富的勇气；没有方向的理财规划更是不可想象的，它会使你养成不爱惜财富的陋习，最终与本可实现的美满人生擦肩而过。

一旦方向确定下来了之后，我们所要做的就是一步步朝着这个财富的方向去实现自己的人生，在良好的习惯之下，创造自己富足的人生。

台湾著名企业家蔡万霖小时候，妈妈做饭时，总是从定量的大米中抓出一把米放进小坛子里，日积月累，竟节余下来许多粮食。每当青黄不接的时候，取出来供全家食用，可解燃眉之急。这件事给蔡万霖、蔡万春兄弟以深刻的启迪。

正是这个启示，使得蔡氏兄弟开创了一元钱开户的“幸福存款”储蓄运动，正是这个运动，使他们完成了原始积累。

储蓄其实是一种“积少成多”的游戏，不过在开始一盘游戏之前，也有些准备工作是

非常必要的。正所谓不打无准备的仗，知己知彼，百战不殆。储蓄理财也是如此，事先对自身对形势都做好充分的判断，才有可能把握正确的方向，赢得理想中的丰厚利润。反之，不仅不会赢得利益，还有可能在无形中损失本钱。

专家为我们提出了在办理储蓄理财时要把握的四大方向。

一、明确自身存款的用途

明确存款用途是进行储蓄的大前提，是在选择储蓄种类时最重要的影响因素。通常情况下，居民的存款无外乎存款购物、旅行，为买房买车等大件消费做积攒，为子女的教育经费做准备，以及储备今后的养老资产等。这就要求我们根据存款的不同目的选择合适的储蓄方式和时间。如为子女今后的教育储备经费，可以选择利率相对较高的教育储蓄。把握好每一笔存款的目的，才不会发生影响自己利益的事情。

二、选择好储蓄的种类

日常生活中，工薪族往往会给家庭留下一定比例的薪水作为生活费用，这笔费用要求存取灵活，可选择为活期储蓄；而长期不会动用的，如准备买房的积攒款项，则以利率较高的定期储蓄为佳。需要注意的是，定期储蓄也有不同的方式，做出正确的选择对利益目标的达成至关重要。如将一笔大额资产存为一张存单或存期过长，遇到突发事件需要取用时，提前支取会造成利息的损失，相反，存期过短则利率太低，难以保值。

三、要把握好储蓄的时机

储蓄的好时机自然是利率较高的时候，而利率相对较低的时候则应选择凭证式国债或选择短期存款。短期存款并不要求储户频繁地去银行办理业务，而可以选择银行的预约转存业务，存款同样会按照约定自动转存。对于储蓄时机的把握要求储蓄对利率浮动的大方向有一定的了解。

四、选择最适合自己的储蓄机构

选择好了适当的时机，就该动身去银行了。不过如今银行机构众多，该选择什么样的银行？第一，应当从安全性的角度衡量。安全可靠，信誉度高，经营状况好，都是最基本的条件，这样的银行才能给我们的存款以安全保障。第二，硬件服务设施和服务态度也是重要的决定因素。第三既是银行所能提供的各种功能性服务。

现今银行能提供的服务项目琳琅满目，日常生活中各种费用的缴纳都可以通过银行转账完成，选择一家对自身各种要求合适的、功能性齐全的银行，才能更好地方便我们的生活。

制订合理的储蓄计划

日常生活中，不乏希望通过储蓄将小钱积少成多的人们。要知道“万丈高楼平地起”，华人首富李嘉诚当年也是通过节省，才有了今天的财富帝国的。制订储蓄计划是帮助大家做好建立自己财富帝国的第一步。

据介绍，2010年央行加息前，实际利率为负的情形持续了半年以上。什么是实际利率？就是银行执行的存贷款利率（名义利率）与通胀率之差。专家称，实际利率才是真正衡量财富购买力变化的重要指标。如果银行存款利率是5%，而同期通胀率达10%，这时将钱存入银行就非常不划算。

对于毕业后工作1~5年的青年来说，这段时期的特点是：一般收入相对较低，而且朋友、同学多，经常聚会，还有谈恋爱的情况，花销较大。所以这段时期的理财不以投资获利为重点，而以积累资金或经验为主，这段时期的理财步骤为：节财计划→资产增值计划

(这里的资产增值包含的范围比较广,可以有多种投资方式,视你的个人情况而定)→应急基金→购置住房。储蓄的战略方针主要是“积累为主,获利为辅”。根据这个方针我们具体的建议是分三步:存,省,投。

一旦作好了全面财务分析之后就可以着手做个人的储蓄计划了,那么,该如何制订合理的储蓄计划呢?

也许有人认为,银行储蓄的回报意义不大,其实不然。

随着时间长度的增加,活期存款与定期存款的收益,就会产生巨大的差距,倘若本金是10万,那么20年后直接收益差距将达到4.8万元!这还不算这么长时间里4.8万多元可能创造的其他收益。想想你每天辛辛苦苦工作8小时也许就只有一两百元的收入,而花一点点时间到银行改变一下存款方式,将会轻松带来更多的收益。看到这里,相信你应该认识到每个月花一点点时间打理储蓄账户的重要性了。

在财富积累的过程中,储蓄的利率高低也很重要。当我们放假时,银行也一样在算利息,所以不要小看这些利息,一年下来也会令你有一笔可观的收入。仔细选择合适的储蓄利率,是将小钱变为大钱的重要方法。

储蓄是一种最安全的投资方式,这是针对储蓄的还本、付息的可靠性而言的。但是,储蓄投资并非没有风险,主要是指因为利率相对通货膨胀率的变动而对储蓄投资实际收益的影响。不同的储蓄计划所带来的储蓄利息收益是不同的。因此制订储蓄计划最终目的就是获得最大的利息收入,将储蓄风险降到最低。

合理的储蓄计划围绕的一点就是“分散化原则”。在具体的储蓄过程中,你首先要做的是分散储蓄期限。也就是说根据家庭的实际情况,安排用款计划,将闲余的资金划分为不同的存期,在不影响家庭正常生活的前提下,减少储蓄投资风险,获得最大的收益。其次,储蓄品种也要做到尽量分散。即在将结余资金划分期后,对某一期限的资金在储蓄投资时选择最佳的储蓄品种搭配,以获得最大收益。最后,到期日要分散,即对到期日进行搭配,避免出现集中到期的情况。

在储蓄的具体操作过程当中,还需要依据个人和每个家庭的实际情况,来制订出适合自己经济状况的储蓄计划。

不同的生活目标,就会有不同理财方案,简单的几种方案经过不同比例的组合又会有许多种结果。储蓄是保证你在工作初的几年里能够平稳地积累起自己进行下一步投资的“第一桶金”。要知道,不论你下一步是要进行教育投入(考研、读博、在职、出国),要做家庭组建投入(买房、装修),还是要进行创业投资,都离不开积累“第一桶金”的过程。存款储蓄,计划先行,为此,制订合理的储蓄计划是我们在为积累“第一桶金”的过程“打地基”。由此可见制订储蓄计划的重要性。

储蓄要诀:每月要先存款,再消费,千万不要等到消费完之后再存款。只有这样才能保证你的存款计划如期进行。

无论是哪种存款储蓄的方案,不仅需要根据个人的财务状况来制定,同时也需要根据国家的利率政策适时地做出调整。在预测到利率变化时,应及时调整计划。如果利率看涨时,选择短期的储蓄品种去存,以便到期时可以灵活地转入较高的利率轨道;如果利率看低时,可以选择存期较长的储蓄存款品种,以便利率下调时,你的存款利率不变。

你了解银行吗

银行就在我们身边,我们在日常生活中的存款储蓄、信用卡支付、转账、汇款、理财

等,涉及“钱”的方方面面都离不开银行的服务,在现代社会,“无钱”寸步难行,而没有银行,钱就无法玩转了。虽然银行与我们的生活息息相关,但是你究竟了解银行多少?银行都可以为我们提供哪些服务?

第一,银行为我们提供薪水发放的服务,避免了现金往来的风险。

第二,银行还有不同种类的存款方式,如零存整取、活期储蓄、整存整取、支取存、专项储蓄等。除了活期存款可以随时存取现金外,定期存款还有3个月、6个月、1年、2年、3年等不同的期限和利率档次,每个人可依自己不同的需求进行选择。

第三,银行除了存款以外还提供贷款的服务,如汽车消费贷款、购房贷款等。此外,在银行可办理代缴转账,即家里的水电费、电话费、手机费、信用卡消费的代缴等,都可由银行转账完成。

第四,汇款也是银行服务的一种,如要汇钱给别人或是转到某地,可以不必携带现金,直接将钱经过银行汇给对方。在此项服务中,银行只收取部分手续费,但避免了携带现金的危险。

第五,如果你要买外国的货币,或需带汇票、旅行支票出国,也可以通过银行办理,回国之后如果用不完,仍然可以返给银行。

第六,支票服务。说起银行,就不能不提到支票。普通支票是生活的好帮手。有人以为支票只是生意人的玩意儿,但在欧美,很多人上超级市场买东西或吃饭等日常生活花费也都用支票,很少会用到现金。事实上,支票和信用卡一样普及,是日常必需品。

如果用现金付款而没有拿收据或发票的习惯,就常会忘记款项的用途,以支票支付能避免这种不足。支票上有号码,可以写收受人的姓名及款项的用途,由于支票要经过银行,因此每一笔现金往来都会有记录,可方便查询及对账。带现金会有遗失或被偷的风险,为安全起见,在付大笔的费用时最好以支票支付,例如学费、保险费等,这样就免去了携带现金的麻烦。即使不慎遗失,也能够及时办理挂失手续,减少财产损失。一般来说,支票应是见票即付的,但大部分的人会以支票作为延迟支付的工具,开一个月的票,可以省一个月的利息。有些人还会使用远期支票向银行办理融资,称为客票融资。也就是需要现金时,将收到的远期票送至银行,经银行分析核准后先行垫付,等支票兑现,扣除融资的利息,再将剩余的金额付给融资者。尽量以支票付款,这样做不但能够使资金安全、方便地交换,而且能够帮助你养成记账的习惯,做到有账可查。

第七,挂失服务。和银行打交道,你还应该学会挂失。储户在银行或信用社的存款,唯一的凭据是银行存单或存折。支取存款时要凭存单或存折,如凭印鉴支取,还必须预留印鉴。一旦发现遗失,无论存折是否到期,都要持本人的身份证或工作证、户口、单位介绍信等,到银行办理挂失手续。办理手续时要说明遗失原因,并提供原存款的时间、种类、金额、户名、账号及存入日期等有关情况,向原存款银行声明挂失止付。银行根据所提供的内容查找储蓄存单底卡,如存款确定未被领走,由储户填写“挂失申请书”,办理挂失止付手续。在办理手续七天后,由银行向储户补发新存折;凭印鉴支取的存单或存折挂失时,必须在挂失申请书上加盖印鉴。如存款在挂失前已被冒领,银行应协助查找,如未找到,银行不负责任。

人们对银行的依赖越来越强,只要和钱有关,就会和银行发生关系。随着科技的发展,银行的服务项目也逐渐增多,相信在不久的将来,只要你能想象到的钱财之事,都可以通过银行来完成。

如何挖掘储蓄品种的潜力

在大众还是将储蓄作为投资理财的重要工具的时期, 储蓄技巧就显得很重要, 它将使储户的储蓄收益达到最佳化。以下对目前银行开办的储种进行一一盘点, 介绍如何挖掘储蓄品种的潜力。

存款的品种不同, 利率也不同。在存款的时候, 面对各种各样的储蓄品种, 应该如何选择产品才最划算呢?

我国的人民币存款利率可分为: 活期存款利率、定期存款利率、协定存款利率和通知存款利率。

一、活期储蓄潜力挖掘

活期存款用于日常开支, 灵活方便, 适应性强。一般应将月固定收入(例如工资)存入活期存折作为日常待用款项, 以便日常支取(水电、电话等费用从活期账户中代扣代缴支付最为方便)。对于平常大额款项进出的活期账户, 为了让利息生利息, 最好每两个月结清一次活期账户, 然后再以结清后的本息重新开一本活期存折。

二、整存整取、定期储蓄潜力挖掘

在高利贷时代, 存期要“中”, 即将五年期的存款分解为一年期和两年期, 然后滚动轮番存储, 如此可生利而收益效果最好。

在低利率时期, 存期要“长”, 能存五年的就不要分段存取, 因为低利率情况下的储蓄收益特征是存期越长, 利率越高, 收益越好。

对于那些较长时间不用, 但不能确定具体存期的款项最好用“拆零”法, 如将一笔5万元的存款分为0.5万元、1万元、1.5万元和2万元4笔, 以便视具体情况支取相应部分的存款, 避免利息损失。

要注意巧用自动转存(约定转存)、部分提前支取(只限一次)、存单质押贷款等手段, 避免利息损失和亲自跑银行转存的麻烦。

三、零存整取、定期储蓄潜力挖掘

由于这一储种较死板, 最重要的技巧就是“坚持”, 绝不可以连续漏存。

四、存本取息、定期储蓄潜力挖掘

与零存整取储种结合使用, 产生“利滚利”的效果。即先将固定的资金以存本取息形式定期存起来, 然后将每月的利息以零存整取的形式储蓄起来。

五、定活两便储蓄潜力挖掘

定活两便存款主要是要掌握支取日, 确保存期大于或等于3个月, 以免利息损失。

六、通知储蓄存款储蓄潜力挖掘

通知存款最适合那些近期要支用大额活期存款但又不知道支用的确切日期的储户, 要尽量将存款定为7天的档次。

七、教育储蓄储蓄潜力挖掘

开户时储户与金融机构约定每月固定存入的金额, 分月存入, 但允许每两月漏存一次。只要利用漏存的便利, 储户可以每年减少6次跑银行的劳累, 也可适当提高利息收入。

我们在挖掘这些储蓄品种潜力的时候, 要注意以下几个问题。

只用活期存款收益是最低的。有的人仅仅为了方便支取就把数千元乃至上万元都存入活期, 这种做法当然不可取。而有的人为了多得利息, 把大额存款都集中到了三年期和五年期上, 而没有仔细考虑自己预期的使用时间, 盲目地把余钱全都存成长期, 如果急需用

钱，办理提前支取，就出现了“存期越长，利息越吃亏”的现象。

在利率水平较高，或当期利率水平可能高于未来利率水平，即利率水平可能下调的情况下，那些不具备灵活投资时间（如每天早出晚归的上班族）的人来说，继续转存定期储蓄是较为理想的。

在市场利率水平较低或利率有可能调高的情况下，对于已到期的存款，可选择期限较短的储蓄品种继续转存（不同期限转存，如3年定期存款满后改存半年定期存款，需要到储蓄机构办理手续），或等存款利率上调后，再将到期的短期定期存款改存为期限较长的储蓄品种。

总之，只要储户根据利率的水平及变动趋势进行合理分析判断，并结合本人的实际情况，较好地选择储蓄品种，就能够在一定程度上规避利率波动的风险，从而获取较高的收益。

一个存折 vs 多个存折

大部分老百姓习惯将每月的节余积攒到较大数额再存定期，其实，闲钱放在活期账户里利率很低，积攒过程中无形损失了一笔收入，不妨利用“十二存单法”，让每一笔闲钱都生息。操作上，可将每月节余存一年定期，这样一年下来，就会有12笔一年期的定期存款。从第二年起，每个月都会有一张存单到期，既可应付急用，又不会损失存款利息。另外还可以续存，同时将第二年每月要存的钱添加到当月到期的存单中，继续滚动存款。这样，如果每月节余1000元，一年攒下12000元，活期收益仅86.4元，按“十二存单法”操作，按一年期利率3.6%，可得利息432元。

例如：如果你每月的固定收入为2500元，可考虑每月拿出1000元用于储蓄，选择一年期限，通过这样的储蓄方式，在一年当中，你将会持有12笔不同到期时间的定期存款。在第一张存单到期时，取出到期本金与利息，和第二期所存的1000元相加，再存成一年期定期；以此类推，你会时时手中有12张存单。一旦急需，可支取到期或近期的存单，减少利息损失，充分发挥储蓄的灵活性。

小郭和老公今年都刚过30岁，每人每个月都有1000多元的工资收入。以前，觉得挣的钱少，不值得理财。后来两家老人经常生病住院，小郭夫妻俩为了老人花了不少钱。但是，在这种情况下，夫妻俩还是买了房子，这多亏小郭充分利用了“十二存单法”。

小郭认为，除了必要的开支之外，剩余的钱对于工薪家庭来说放在银行里是最有保障的。她将这部分钱分作两部分，25%存为活期以备不时之需，75%存成定期，而且是存一年的定期。

对于这样存钱，小郭有自己的想法。第一，是一年期的定期与零存整取相比起来利息要高一些。第二，一旦急需用钱，动用零存整取就意味着前功尽弃，而每张的定期存单都可以根据需要用钱的数目及存单到期的先后顺序去考虑动用几张及动用哪几张，这样就不会使其他的定期存款受影响。第三，到期时，零存整取意味着相对的一大笔钱到期，这时会很容易让人产生购物的冲动，定期一年的存单，因为每笔的数额都不大，这种冲动就小多了。第四，零存整取是一次性到期，除了那个月有点惊喜，其他时间应该就没有什么感觉了。定期的存单可不一样了，到了第二年每个月都有存单到期，每个月都有惊喜。

然后，从第二年起，小郭就把每个月工资的75%和当月到期的存单一起再存成一年的定期。

除了固定的工资收入之外，过年过节的分红、奖金一类的数额较大的收入，更要计划

好如何去存储。小郭的做法是不要存成一张定期存单，而是分成若干张，例如：1万元存一年，不如分成4000、3000、2000、1000元各一张。为什么？当然也是为了应付不时之需了，需要1000元时，就不要动其他的，需用5000元时就动用4000加1000（或3000加2000元），总之动用的存单越少越好。

小郭理财成功主要是因为合理地规划了家庭开支，其次，她的存款方式合理。其实，小郭的存款方式就是“十二存单法”，它在实际生活中会收到意想不到的效果。这种储蓄方式很适合年轻家庭，操作起来简单、灵活，既能有效地累积家庭资产，又可以应对家庭财务中可能出现的资金短缺问题。

如果开通自动转存业务，约定当活期账户资金达到2000元时，银行自动将该笔资金转存为1年期的定期存款，更能免去了每月跑银行的麻烦。以后，还可以考虑将定存期限适当延长，这样可以提前锁定收益所得，避免了因利率下调而带来的利息损失。

最大限度地获取定期利息——阶梯式储蓄

银行存款收益虽低，但因其具有最安全、最省事的特性，仍然得到了一些保守型市民的拥护。如果你是保守型投资者，觉得储蓄的理财方式最适合你，那么怎样存钱能获取高利息，又不失流动性，还能适应国家对利率的调整呢？

目前，加息预期强烈，市民如果想既能应对利率调整，又可以获取较高利息，可以根据自身需要，选择阶梯储蓄法。也就是说，将储蓄资金分成若干份，分别存在不同的账户，或在同一账户设定不同存期，存期逐年递增。

这种储蓄策略就叫阶梯式储蓄，它适合于保守型的投资者，是一种风险小、利益损失较低的储蓄投资方式。

虽说现在是微利时代，钱存银行，利息微乎其微，还要扣除各种利息税，收益更是所剩无几。不过相比较现在的投资渠道，储蓄也不失为一种稳妥的理财方式，钱闲着也是闲着，先存着吧。

经济学家经常用一个通俗易懂的例子来比喻资金的分配，就是“鸡蛋全放在一个篮子里”。比如你手中有5万资金打算存定期，可以把可以采用这种方式：每1万元以五个存期存入，分别为：一年、二年、三年、四年（一年加三年）、五年，一年后，到期的1万元再继续存五年，以此类推，每一年到期后再转存五年，最后手中持有的全是五年期的定期了。

假如小李手头有50000元，打算都存成定期获得利息，但是她又害怕这期间会有什么突发事件让她被迫中止存款，那样自己将会损失很多的利息。于是，本着保险起见，小李将这50000元分成了5份，并分别以存期一年、存期两年、存期三年、存期四年、存期五年为期限存入银行。一年后，小李又将其到期到期的10000元转存了五年期的定期存款，两年后，小李又将另一个到期存款转存，并也以五年期的定期存入银行，以此类推，五年后，小李的所有账户都将变成五年期的定期存款，到期时间也都相差一年，这样，一旦小李急需用钱，就可以取出距离到期日期最近的一张存折，将利息损失降至最低。

这种方法对于月光族来说尤为有用，既可以安排日常生活的开支又不至于太浪费，同时还能最大限度地获取定期利息。

阶梯式储蓄法从本质上来讲也是一种利滚利的储蓄方法，是存本取息储蓄和零存整取储蓄有机结合的一种储蓄方法。这种储蓄方法，只要长期坚持，便会带来丰厚的回报。



家庭储蓄，分类更轻松

家庭作为一个基本的消费单位，在储蓄时也要讲科学、合理安排。一个家庭平时收入有限，因此家庭资本的储蓄方案需要格外花一番工夫，针对不同的需求，家庭应该分别进行有计划的储蓄。在前面我们已经提到了这方面的一部分内容，现在我们就来系统地谈一谈这个问题：科学的储蓄方案是把整个家庭经济开支划分为五大类，分类进行储蓄。

第一，日常生活开支储蓄。

在理财过程中，每个家庭都会有一些日常支出，这些支出包括房租、水电、煤气、保险、食品、交通费和任何与孩子有关的开销等，它们是每个月都不可避免的。根据家庭收入的额度，在实施储蓄时，家庭可以建立一个公共账户，采取每人每月拿出一个公正的份额存入这个账户中的方法来负担家庭日常生活开销。

为了使这个公共基金良好运行，家庭还必须有一些固定的安排，这样才能够有规律地充实基金并合理地使用它。实际上家庭对这个共同账户的态度反映出对自己婚姻关系的态度。注意不要随意使用这些钱，相反，要尽量节约，把这些钱当做是夫妻今后共同生活的投资。另外，对此项开支的储蓄必不可少，应该充分保证其比例和质量，比如家庭可以按照家庭收入的 35% 或 40% 的比例来存储这部分基金。

第二，大型消费品开支储蓄。

家庭建设资金主要是用于购置一些家庭耐用消费品如冰箱、彩电等大件和为未来的房屋购买、装修做经济准备的一项投资。我们建议以家庭固定收入的 20% 作为家庭建设投资的资金，这笔资金的开销可根据实际情况灵活安排，在用不到的时候，它就可以作为家庭的一笔灵活储蓄。

第三，文化娱乐开支储蓄。

现代化的家庭生活，自然避免不了娱乐开支。这部分开支主要用于家庭成员的体育、娱乐和文化等方面的消费。设置它的主要目的是为了在紧张的工作之余为家庭平淡的生活增添一丝情趣。比如郊游、看书、听音乐会、看球赛，这些都属于家庭娱乐的范畴。在竞争如此激烈的今天，家庭难得有时间和心情去享受生活，而这部分开支的设立可以帮助他们品味生活，从而提高生活的质量。我们的建议是：这部分开支的预算不能太少，可以规划出家庭固定收入的 10% 作为预算，其实这也是很好的智力投资，若家庭收入增加，也可以扩大到 15%。

第四，理财项目投资储蓄。

家庭投资是每一个家庭希望实现家庭资本增长的必要手段，投资的方式有很多种，比较稳妥的如储蓄、债券，风险较大的如基金、股票等，另外收藏也可以作为投资的一种方式，邮币卡及艺术品等都在收藏的范畴之内。我们认为以家庭固定收入的 20% 作为投资资金对普通家庭来说比较合适，当然，此项资金的投入，还要与家庭个人所掌握的金融知识、兴趣爱好以及风险承受能力等要素相结合，在还没有选定投资方式的时候，这笔资金仍然可以以储蓄的形式先存起来。

第五，抚养子女与赡养老人储蓄。

这项储蓄对家庭来说也是必不可少的，可以说它是为了防患于未然而设计的。家庭如果今后有了小孩，以及父母的养老都需要这笔储蓄来支撑。此项储蓄额度应占家庭固定收入的 10%，其比例还可根据每个家庭的实际情况加以调整。

上述五类家庭开支储蓄项目一旦设立，量化好分配比例后，家庭就必须严格遵守，

切不可随意变动或半途而废，尤其不要超支、挪用、透支等，否则，就会打乱自己的理财计划，甚至造成家庭的“经济失控”。

教育储蓄，你开始了么

对于子女教育资金的储备可以说是每个家庭理财的重要环节，教育储蓄，不仅体现了父母对于子女人生的规划与责任，同时它也是一项长期的智力投资。我们应该如何运用好教育储蓄的武器，为家庭的幸福发展保驾护航呢？

徐莉和先生均是某学校的教师，家庭月收入为 5000 元，除去日常开支和偿还住房贷款，每月结余 1200 元左右，女儿正上小学五年级。她和先生的理财观念均属于保守型，其理财要求是绝对稳健。所以，为了积攒孩子的教育费用，徐女士首先看好了教育储蓄，年初她到银行开立了一个 6 年期的教育储蓄账户，每月存 270 元，预计孩子上高中时可以取回本息 21089 元。但这样存了一段时间之后，徐女士感到教育储蓄太麻烦，她说现代人最重要的是时间，可这样月月跑银行会浪费大量的时间和精力，于是便想办理销户，选择其他存款方式。另外，为了追求稳妥，徐女士其他收入的打理也均以定期储蓄为主。

如果从理财角度来看，徐女士的选择是不明智的，是对教育储蓄的规定缺乏了解。因为教育储蓄较其他储种有一些不可比拟的优势：一是利率优惠，1 年、3 年期教育储蓄按同档次整存整取定期存款利率计息，6 年期按 5 年整存整取定期存款利率计息，可以说是零存整取的存法，却享受整存整取利率。二是教育储蓄免征利息所得税，如果加上优惠利率的利差，其收益较其他同档次储种高 25% 左右。三是参加教育储蓄的学生，将来上大学可以优先办理助学贷款。

那么徐女士应该怎么做呢？

首先，徐女士的教育储蓄应当继续存储。其实教育储蓄存款次数多少可以由储户自己掌握，储户根据自己的情况和确定的存款总额，可以与银行约定两次（即每次 1 万元）或数次就可存足规定额度。

其次，根据徐女士追求稳健的理财要求，为了兼顾稳妥性和收益性，可以在保证教育储蓄的同时，适当地增加一些国家债券的持有或人民币理财。徐女士比较合理的选择是购买 5 年期国债，这样在国债到期的时候，女儿正好上高中，这笔资金正好派上用场。

如何给孩子办理教育储蓄？

教育储蓄是国家为鼓励公民投资教育而在 1999 年 9 月 1 日开办的一个新的储蓄品种，凡在校就读的小学四年级及其以上的学生，为应付将来上高中、大学等非义务教育的开支需要，都可以在其家长的帮助下参加教育储蓄。

办理教育储蓄时我们需要把握以下内容：

第一，储蓄对象。

教育储蓄的储蓄对象为在校小学四年级（含四年级）以上学生。

第二，开办程序。

1. 开户：开户时，需要携带客户本人（学生）的户口簿或居民身份证到储蓄机构以客户本人（学生）的姓名开立存款账户，金融机构根据客户提供的上述证明，登记证件的名称以及号码。开户对象要求为在校小学四年级（含四年级）以上的学生。

2. 存款：开户时客户须与银行约定每次固定存入的金额，分次存入，中途如有漏存，应在次月补齐，未补存者按零存整取定期储蓄存款的有关规定办理。

3. 支取：到期支取时，客户凭存折、身份证或户口簿等有关户籍证明和学校出示的正

在接受非义务教育的学生身份证明，一次性全额支取本金和利息，每份“证明”只享受一次利息税优惠。客户如不能提供“证明”的，其教育储蓄不享受利息税优惠，即一年期、三年期按开户日同期同档次零存整取定期储蓄存款利率计付利息；六年期按开户日五年期零存整取定期储蓄存款利率计付利息。同时，应按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

4. 提前支取：教育储蓄提前支取时必须全额支取。提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税；客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

5. 逾期支取：教育储蓄超过原定存期的部分即逾期部分，按支取日期活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

第三，优惠条件。

1. 免收利息所得税。

2. 利率优惠。一、三年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息；六年期按开户日五年期整存整取定期储蓄利率计息。

教育储蓄对于每一个家庭来讲都是非常重要的一项资金储备，如何进行科学合理的教育储蓄关系到了孩子未来的人生。因此赶快行动起来，在理财专家的指导之下，制定出一份科学合理的教育储蓄计划，并认真去执行，为你的孩子早点铺就一条光明的人生之路。

储蓄不是越多越好

拥有财富，若不好好管理，等于没有财富，这点几乎每个人都懂。但是在理财的过程中，很多人为了多得利息，而把大额的钱都存在银行里，想依靠吃长期定存的利息来养活自己，这种方法却有些偏颇了。银行里的储蓄，并非多多益善。

你可能认为银行最为安全，不但能保本，还能增值，有什么不好？这些只是表面上的看法。

首先，收益并不如预想的多。事实上，银行存款的利率并不高，若央行再次调息降息，那么你的钱能产生的利息，就更少。况且，把钱存在银行，就算有什么收益，扣除了现在的利息税后，基本没什么剩余。

其次，受到通货膨胀的影响，金钱贬值，购买力下降。据最新统计，中国2008年的通货膨胀率能达到7%，而银行存款的利率不过4%，那么实际报酬率就是一3%，你的财富根本不可能通过储蓄的方式来得到增长。相反，在这种情况下，财富不缩水都难。

试想一下，你的钱一点一滴地被负利率吃掉，那你存储的目的到底是为了什么？

每个理财者的最终愿望，都是为了赚钱，但是当钱到了你的手中的时候，你又是如何运用它的呢？就算你每天节省开支，省吃俭用，能省出不少的钱，可只要你都存银行，就别指望能成为有钱人。当今的理念不仅仅是“人是活的，钱是死的”这么简单了，光存钱得不到什么。你应当想到“人是活的，钱也是活的”，钱只有应用起来，在流动的过程中才能发挥它的真正威力。

金钱的价值只有在流通当中才能体现出来，聪明的投资者深谙这个道理。成功者是如何让钱流动起来并且创造最大价值的？

曾有一个日本人叫井上多金，10年前结了婚。由于夫妻俩每月省吃俭用，所以银行存折中的数字直线上升，现在已经有2000多美元了。井上夫人时常向左邻右舍的太太们说：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。”

但是这个消息不知怎么竟传到一位犹太人富凯尔博士的耳朵里。他是美国耶鲁大学毕业生，专攻心理学，一年前来东京经商。富凯尔博士对井上夫人如此注重储蓄的行为非常地不欣赏，他讥讽道：“你看，没有储蓄就会觉得生活上失去了保障，如此看重物质，成为物质的奴隶，人的尊严到哪儿去了呢？男人每天为了衣、食、住在外辛苦工作，女人则每天计算如何尽量克扣生活费存入银行，人的一生就这样度过，还有什么意思呢？可悲的是，不但大部分的日本人如此，其他各国人也大多如此。”

很多人认为储蓄是生活上的安定保障，储蓄的钱越多，则心理上的安全保障程度就越高，如此累积下去，永远没有满足的一天。这样，岂不是把有用的钱全部束之高阁，使自己赚大钱的才能无从发挥了吗？哪有省吃俭用一辈子，在银行存了一辈子的钱，光靠利息滚利息而成为富翁的？

富凯尔的言论虽然有些刺耳，但是他却道出了一个投资的常识：不能让钱成为死钱，只有让金钱流动起来，才可能最大限度地增值。所以要想成为富人，就应该尽早丢弃自己的存钱罐，让储蓄进入投资市场，在流通中赚取更多的财富。

犹太人普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。开始时，他在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和考虑后，他决定从报业着手。

为了搞到资本，他靠运筹自行做工积累的资金赚钱。普利策为了实现自己的目标，忍受着老板的剥削，并全身心地投入到工作之中。通过几年的打工，普利策对报社的运营情况了如指掌。于是他用自己仅有的积蓄买下一间濒临倒闭的报社，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。普利策自办报纸后，资本严重不足，但他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞广告宣传。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主的报纸，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸。他的报纸发行量越多广告也越多，他的资金进入良性循环。即使在最初几年，他每年的利润也超过15万美元。没过几年，他就成为美国报业的巨头。

普利策创业时一刻不闲置地让金钱滚动起来，发挥更大作用。这就是犹太人“有钱不置半年闲”的体现，是成功经商的诀窍。

要想赚取金钱，收获财富，使钱生钱，就得学会让死钱变活钱。千万不可把钱闲置起来，当做古董一样收藏，而要让死钱变活，就得学会用积蓄去投资，使钱像羊群一样，不断地繁殖和增多。

存钱也会变丢钱

储蓄作为一种最传统的理财方法，被百姓大众广泛认可。虽然储蓄的确收益率较低，升值缓慢，其收益远不能与股票、债券等相提并论的，但另一方面，储蓄的安全性高，风险很小，因此储户不会因为银行经营问题而蒙受损失，更不会因为金融危机等外部经济变动而取不出钱来。由此，很多人认为，储蓄就是绝对不会有损失的。但是这种想法也是不正确的，即使你的钱放在了银行里，也不等于就进了保险柜，你的钱也会有不翼而飞的事件发生。

一、储蓄的种类期限不注意会损失利息

很多人认为银行利率低，活期定期都没什么钱可赚的认识是很片面的。虽说现在储蓄存款利率不算太高，但如果有一笔一万元的款项一年后才使用，定期储蓄得到的利息要明

显高于活期储蓄。因此,在选择存款种类、期限时应根据自身收支消费情况,能够存定期储蓄存款三个月的绝不存活期储蓄存款,能够存定期储蓄存款半年的绝不存定期储蓄存款三个月。

二、密码设置过于简单

账户密码是保护储户财产最重要的一道防线,但往往有很多人在设置自己的密码时选择“特殊数字”,如生日,学号工号,或一些吉利的数字。这些密码很容易被人猜出,并不能为自己的账户带来十分有力的保卫。储户在设置密码时可选用与自身密切相关的、有意义的数字组合。

三、所有鸡蛋都丢进一个篮子里

很多储户喜欢将自己手头不用的现金开在一张定期存单上,专家认为这其实是不妥的方式,有可能会造成利息上的损失。当存单未到期而储户需要动用其中的小部分资金时,只能按照活期存款利率计算利息,会造成很大损失。所以建议储户将财产分为不同的金额,开3~4张存单,以防急用钱时的利息损失。

四、定期存款提前取

当储户急需用钱而定期存单尚未到期时,为了不造成利息损失,可以考量银行开办的定期存单小额抵押贷款业务。这就需要储户将利息损失与小额贷款相权衡,选择能将损失降到最低点的方式。

五、定期存单逾期不取

很多人将钱送到银行时间久了,会记不清楚存单的到期时间,以至于存单到期后没有及时的支取或转存。这样一来,款项就只能按照活期储蓄的利率计算利息,造成损失。因此提醒大家,一定要把存单到期的日子记在心上。

六、存单银行卡放置

很多人年轻人都存在将银行卡与身份证件一起放在钱包里的问题,而将存单等随手夹在书中、丢在抽屉里的情况也是屡见不鲜。专家建议,存单、银行卡应专门妥善保管,将有用的信息进行备份处理,并切忌与有效身份证件一同放置,一旦发现丢失要及时挂失,防止他人冒领。

可见,虽说储蓄有着安全性高、形式灵活、操作简易的优点,不过,越是简单的操作就越容易使人大意,人们会学习专业知识以面对莫测的股市,却不知低风险的储蓄也是存在一定风险的。如果我们在存取款时操作不当,也会让本该属于自己的钱“飞”了。所以我们在操纵储蓄时也要十分的小心,要讲求技巧,确保你的财富万无一失。



投资有风险，富贵险中求

投资有风险，入市须谨慎

股票投资是一种常用的投资方式，为人们所熟悉。现今，在我国各个城市都遍布着不同年龄阶段的股民，他们为股票的高收益所吸引，为高风险而心跳。股市的一次波跌动荡，就能造就一批富翁，同时也可能毁了另一批。为了能在股市中真正地淘到金，投资者应当在买股票的时候多加考虑，慎重选择。

吉姆斯·林出身贫寒，在很小的时候就浪迹四方。后来，他找了一份电机技术人员的工作，勉强维持生活。可是他并不满足于现状，他想自己创业，于是在有了一些积蓄之后，他开了一家小的电机工程行。他善于捕捉商机，很快就做了几笔大生意。渐渐地，他的生意越做越好，营业额也越来越高。这时，他想到要创立自己的公司，发行自己公司的股票，以筹集更多的资金，拓展企业的规模。结果，他顺利地实现了自己的梦想，并只用了几个月的时间就将自己公司的股票发行完毕，从而使公司的身价翻了好几番。

谁能想到，创业时，只有 3000 美元的他，在 20 年后，净资产竟达到了 1 亿美元！

他从一开始的积极发行和推销自己公司的股票到收购别的公司，到后来的不断扩张，再到成为众人瞩目的风云人物，不过就用了 20 年。

股市投资的历史上，不乏这样的传奇例子，他们热衷于冒险投资，用几十年甚至一生的时间来与股票为伴。因为股票投资而辉煌过。

投资需要冒险，风险越大，获得成功后得到的回报就越丰厚。冒险对于投资者而言是个非常敏感的词，它既可以让你一夜腰缠万贯，也能让你片刻之间倾家荡产。冒险要避免盲目，否则会损失惨重。

霍希哈是一名成功的证券投机商。1916 年，他初涉股市的时候，用自己的全部家当买下了大量雷卡尔钢铁公司的股票。他认为这家公司一定能走出经营的低谷，迎来新的发展，但结果却让他倾家荡产。因为他忽略了一个细节，那就是这个公司的财务报告。在当时，他并没有注意到这家公司的大量账款已成死账，其负债数目也相当巨大，就算是能持续经营，也要 30 多年才能还清。在他投资后没多久，这家公司就破产了。

霍希哈一夜之间就变得身无分文。这个代价实在是太惨重了。

这次失败，他一辈子都无法忘记，至今提起来还记忆犹新。从那之后，他时刻提醒自己绝对不能鲁莽行事，并要求自己的每一个决策都建立在充分掌握第一手资料的基础上。他还有一句名言：“除非你十分了解内情，否则千万不要买减价的股票。”

风险在股市中是一直存在的，只是它并没有立刻显现出来，而是在你偶尔疏忽的时候，才施展拳脚，让你知道它的厉害。可是，仍有人一直心怀着财富的梦幻而忽略风险。他们以为，进入股市就是进入了星光大道，就是走向了梦工厂，进入股市，就能实现一切抱负。

在复杂难测的股票世界里，有着各种风险，你在投资的时候，必须了解到，风险和回报是共同体儿，两者相互依存，没有零风险的投资，也没有无风险的高回报。

一般情况下，你可能会遇到如下风险。

一、财务风险

一旦你选择了某个公司的股票，就要承担这个公司可能因为经营不善而引起的财务风险。它可能会使股价下跌，让你损失掉一部分甚至全部的本金。

二、市场风险

市场的整体环境很难预料，无论是牛市还是熊市，作为投资新手，都很容易在投资时出现失误。此时最重要的就是不抱怨，要将市场的风险看做必然，并做好应对的准备。

三、本金损失风险

投资者应当明白一个道理——所有高报酬的项目都具有高风险。因此拿着本金冒险是你无法规避的事情。投资的过程没有万无一失的选择，你只能在投资前多思考，投资时多谨慎。

四、时机风险

股票投资，能够把握好时机是最关键的成功秘诀。在低价买入，高价卖出的过程中，考验的就是投资者对时机的把握。高风险常使人们在投资时犹豫不决，迟迟不能决断，从而与财富擦肩而过。

要知道，踏入了股市，你走的不一定是星光大道，很可能是随时潜伏风险的道路；你走入的未必是梦工厂，也可能是摧毁你梦的地方。这个世界上做任何事情都有风险，何况你选择的是高报酬高风险的股票。

风险中蕴藏着巨大商机

一生之中你会面临很多次的机遇，但几乎每一次机遇都存在一定的风险，机会和风险并存。古今中外，大凡富有的人都是最勇于冒险的人，俗话说不入虎穴，焉得虎子。财富有时候就像传说中毒蛇守护的灵芝，它需要你冒着生命危险去采摘，当然冒险不是鲁莽，而是靠智慧和眼力。在这个风云变幻的投资世界，你永远无法杜绝风险的存在，但只要充分认识风险，你完全可以凭着冒险的精神闯入财富王国。

华尔街是美国经济最为发达的地区之一，也是最具冒险精神的地域。冒险文化在支撑着这里的发展。高盛公司的前 CEO（Chief Executive Officer，首席执行官）亨利·鲍尔森曾领导过这种冒险。华尔街的大公司曾以羡慕的眼光看着高盛公司在交易业的实力，并不断获得巨额的利润。2006 年 3 月，高盛公司宣布其 2006 年首季的营业收入为 100 亿美元，利润 26 亿美元，几乎是其 2005 年全年利润的一半。原因何在？高盛公司在首季投入了空前数量的资金进行风险投资，它的所谓冒险价值从 2001 年的 3900 万美元，增加到 2006 年的 9200 万美元，上升了 135%。市场的回报恰恰证明了这种冒险是值得的，所以很多大企业都在预期着更可观的利润。事实上，从 2001 年以来，华尔街企业的股票已经平均上涨了 64%。

动荡不仅产生风险，也创造机会，人们常常因过于关注动荡带来的威胁而忽视隐藏其中的积极因素。这也正是俗语中所说的“富贵险中求”的道理。

冒险与收获常常是结伴而行的。险中有夷，危中有利。要想有卓越的成果，就要敢于冒风险。天下没有无风险的机会，要想成功，就得冒险。

不要害怕投资风险，因为股市中风险无处不在；更不要忽视了风险的存在，因为他有可能会使你倾家荡产。那么怎样看待风险呢？关键就是如何在风险中找出你所需要的商机，并紧紧地抓住它。

1966年底，低迷了近两年的香港房地产业开始复苏。也在此时，香港出现了移民大潮，移民者大多是有钱有势的人，他们纷纷贱价抛售物业。自然，新落成的楼宇无人问津，整个房地产市场卖多买少，有价无市。地产商、建筑商们焦头烂额，一筹莫展。

李嘉诚此时一直持观望态度，他通过观察和思考，采取了一个惊人的举动，就是将那些被抛出或无人问津的楼房以最低的价格收购到自己的手中。他在整个大趋势中逆流而行。

在整个行市都在疯狂抛售的时候，李嘉诚不动声色地大量收购，因为从宏观角度分析，他相信世间事乱极则治、否极泰来。而且他看到了香港美好的前景，他相信一时的乱并不代表什么，他相信香港会有远大前途。

这场危机一直到1969年才结束。1970年，香港百业复兴，地产市道转旺。这时，李嘉诚已经聚积了大量的收租物业。从最初的12万平方英尺，发展到35万平方英尺，每年的租金收入达390万港元。

李嘉诚成为这场地产大灾难的大赢家，成为了香港著名的大商人。毫无疑问，李嘉诚是这次房地产风浪中的巨大受益者，这也为他日后成为地产巨头奠定了基石。在2006年福布斯“全球富豪榜”中，李嘉诚以188亿美元的资产跃居第十位。

有人说李嘉诚是侥幸胜利，也有人说他是置之死地而后生，但总的来说，李嘉诚的成功离不开对机会的密切关注和对风险精确的分析。在这场地产风暴中，李嘉诚进行的是一项风险投资。

在商业活动中，风险投资即是将资金投向蕴藏着较大失败危险的领域，以期成功后取得高资本收益的一种商业投资行为。风险投资是一个高风险、无担保的行为，但因其成功的回报率很高，所以依旧吸引着少数的投资家在风险中博弈。

谈到风险，很多人避而远之。人们往往总是想追求一种绝对安全的获利方式，不敢去投资，害怕承担风险，因而拱手让出了囊中之物，错失了大好的机会。但是动荡不仅产生了风险，也创造了机会，人们常常因过于关注动荡带来的威胁而忽视隐藏其中的积极因素。事实上，无论是已经崛起的市场、新兴市场还是潜在市场，对我们来说都代表着机会。机会往往蕴藏在风险当中，当你因为惧怕风险而放弃投资机会的同时，你也就与财富擦肩而过了。

如果你想做一个成功的投资者，想在财富的决斗场上有所收获，走上亿万富翁之路，就必须把冒险作为一生中的重要一段。抓住机遇是件很不容易的事情，也不是每个人想做就能做到的事情。正因为如此，冒险才显得那么重要，才有价值。想抓住机会就必须具有冒险的精神，绝对安全的投资是不存在的。

做个幸运的冒险家

如果有一天，财富之神在向你招手，你有勇气去尝试吗？现实中高额的收益往往与巨大的风险结伴同行，对于风险，你抱着什么样的态度？在同样的形势面前，大多数的人来即便机会摆在自己眼前，也会犹豫不前，最终错失了良机；而对那些勇敢的冒险家来说，这些机会成为他们通往财富天堂的阶梯。

1921年的苏联，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里不愁吃穿安稳地度过一生。但他要去值得自己冒险的“战场”，大干一番事业。于是他踏上了被西方描绘成地狱的苏联。哈默在恶劣的形势之下成为了第一个在苏联经营租让企业的美国人。也正是因为当时苏联的局面对于一个投资者来说十分恶劣，列宁给了哈默很大的特权，让他负责苏联对美贸易的代理。哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司等30几家公司在苏联的总代表。生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

1956年，已经58岁的哈默又一次受到财神的垂青，把他投入到了风险性很大的石油行业中去。哈默凭借其勇于冒险的开拓精神，在精心的计划之下，果然钻出了一个蕴藏量丰富的天然气田。利润像石油一样源源不断地流进他的账户。

经常有人向哈默请教致富的“魔法”。其实，哈默发大财靠的不仅是勤奋、精明、机智、谨慎之类经商应有的才能，他的“秘密武器”正在于他的冒险精神。“只要值得，不惜血本也要冒险”成了哈默做生意的信条。

很多人总是羡慕别人的幸运，恰好在合适的时间遇到了合适的机会，却不知道即便这些机会摆在自己眼前，自己也未必有勇气去尝试。

世界上每一位成功的投资者都可以算是“风险的管理家”。他们不会因为害怕风险而放弃千载难逢的赚钱机会，很多时候，仅仅因为能抓住这个机会，他们就获得了成功。

风险与机会并存，而冒险就是抓住一个机会，然后把不可能变成可能，努力把生活变得更好。世界上到处都充满了冒险的机会，而幸运的成功者正是那些不畏惧风险，不仅敢于冒险而且更善于冒险的人。他们在金融的风浪中，凭借着这种冒险家的精神创造了一个又一个财富的神话，最终获得了成功。让自己成为一个聪明的冒险家，财富之神离你并不遥远。

冒险投资，从认识风险开始

古今中外，大多数富有的人都是最勇于冒险的人，怯懦者在风险面前惊慌失措，而勇敢的人则是在风险中搏击风浪，激流勇进。“不入虎穴，焉得虎子？”要想在风险中游刃有余的获利，那么我们还要从认识风险，了解风险开始。冒险并不意味着鲁莽，而更多的是需要投资者具备认识风险的智慧和眼力。

没有人希望投资做亏本的买卖，谁都渴望投入多少成本，就可以获得相应比率的回报。然而，绝大多数时候，这只是投资者一种美好的愿望，因为我们随时都会被四面八方的风险吞没。投资是一种风险活动，要想投资有很大的收益，首先就必须深入了解风险。

简单地说，风险就是亏损的不确定性；有可能导致亏损；这种亏损是不确定的，亏损是否发生不确定，亏损何时发生不确定，亏损在何地发生不确定，损失的程度不确定。

在一般的情况下，经常出现的投资风险有以下几种。

第一，财务风险。在金融投资，如股票投资或债券投资过程中，会出现因为发行公司创业不善，使股票价格下跌或无法分配股利，或使债券持有人无法收回本金和利息的财务风险。

第二，市场风险。市场的变化不确定，往往会给经验不足的投资者造成亏损。以股市来说，市场的景气与否往往会使得持有股票的价格随之起伏，股票的波动过程中会给投资者造成损失。

第三，利率风险。是对债券投资者影响最大的风险，利率的上升会使债券价格下跌，

造成投资者的损失。

第四，购买力风险。通货膨胀会导致金钱贬值，丧失原有的购买力，也就是居民手中的钱变得不值钱了，在这种情况下，投资利润若赶不上通货膨胀率，就是在赔钱。

风险是客观存在的，人们可以通过对风险的认识，来降低风险发生的次数和减少损失的程度，但是不可能完全消除风险。风险的存在与客观的环境有关，当客观条件改变时，风险也可能变化。风险伴随着人的行动的开展而存在。所以各人面临的危险既有共性，又有差异。

根据投资者个人状况有可以具体细分为：本金损失的危险，不论是因市场因素或是创业优劣，都有损失本金的危险。收益损失的危险，投资无法获得预期的收益，如租金收不到或无法分配到股利。管理危险，以投资房产来说，购买一幢房子来出租，投资者就必须亲自创业管理，若疏于管理，就可能造成亏损。流动性危险，即急需钱时，将投资品适时变换为现金。一般银行存款、债券和多数股票都可以很快变现，流动危险较低；而房地产和收藏品变现较慢，流动性危险较高。利率危险，对负有贷款债务的人而言，利率上升会使利息负担增加，除非是固定利率贷款。对靠利息收入维持生活的退休人员而言，利率降低会使收入减少。

天下根本没有高回报、零危险的投资机会。如果有人向你推荐一个高回报而无危险的投资机会，那么你根本不用考虑，他一定是骗你。面对如此多的危险，作为投资者应该如何从容面对呢？

第一，要有危险是永恒存在的意识。就像德国社会学家贝克所说的，“危险是永恒存在的”，而在现代的投资环境里，危险的破坏力、影响力和不可预测性都大大加剧了。既然明白了危险的存在是必然的，我们就应当居安思危，建立健全各种危险的应对机制，这样当某一具有巨大危害性的危险降临时，投资者才不至于丧失理智，不知所措。

第二，要以科学的态度去认识危险。危险具有的两重性，它不仅有消极的一面，也有其积极的一面。人们通常是从消极的角度去认识和评价危险的，但我们也不能忽视了危险的积极意义。从积极的角度来看，危险的存在给人们提供了选择自己的生活方式和发展道路的可能性和机会，人们可以通过主观上的积极创造去把握这种机会，把理想转化为现实。明白了危险的两面性，有助于我们在投资的过程中更加积极主动地去面对危险，抵制消极情绪。

第三，要以健康的心态应对危险。当危险事件已经爆发，灾害降临的时候，大多数人可能会惊慌失措，焦虑不安。过度焦虑会降低人们应对灾害的心智水平。为此，面对危险的爆发，一定要以积极的方式来调整自己的心理状态，尽快恢复被灾害打乱的正常生活。同时保持乐观自信的理智态度，这样更有助于你对客观形势做出理智的判断，早日渡过难关。

投资获得高回报依靠的是复利作用，高回报激发出复利的最大功效。但是，你也要知道，敢于冒险也不等于什么危险都可以冒，要学会正确地冒险，科学地冒险。比如，我们将资金投放在回报率较高的项目上，并且勇于承担相应的危险，以期获取高风险之下的高回报率。相反，如果回报率不高的话，这个冒险就是不值得的。因此你在一次投资中所要承担的危险，是要与其回报率成正比的，不划算的危险千万不要冒。投资如人生无常，投资市场有太多的可能：今日股价大升几千点，明早醒了，突然又暴跌几千点，大起大落。只有那些能够笑看风云，理性面对危险的人，才能够成为成功的投资者，因为他们有充足的心理准备去面对投资市场中的风风雨雨。

不创新才是最大的风险

在如今的全球化进程中，特别是高科技行业，显现了这样一种趋势：只有依靠创新力量，才能迅速改变财富的累积方式；只有掌握核心技术力量，才能快速改变整个民族、国家的地位。一个依赖和模仿他人技术的国家，永远不会获得世界领先的地位。

国家的命运尚且如此，企业的发展更是毋庸置疑。任正非一直把创新看做是华为发展的灵魂，把创新作为企业产生核心竞争力和保持企业核心竞争优势的至关重要的因素。人才是一个企业赖以发展的智力支持，也是创新的主体。所以，在任正非看来，创新与企业成长其实是一个良性循环。从创业之初开始，任正非押上华为全部家当，全力开发自己的交换机，到20世纪90年代末豪赌3G，都充分体现了他追求创新的一贯思维。

回顾华为十年的发展历程，他体会到，没有创新，要在高科技行业中生存下去几乎是不可能的。在这个领域，没有喘气的机会，哪怕只落后一点点，都将意味着逐渐死亡。

华为是在艰难的学习中成长起来的。10年前，华为十分落后。10年来，华为经历了艰难困苦的奋斗，终于在SDH（Synchronous Digital Hierarchy，同步数字体系）光传输、接入网、智能网、信令网、电信级Internet接入服务器、112测试头等领域开始处于世界领先地位；密集波分复用DWDM（Dense Wavelength Division Multiplexing）、C&C08iNET综合网络平台、路由器、移动通信等系统产品挤入了世界先进的行列；1999年华为的宽带IP（Internet Protocol，网络间互连的协议）交换系统以及宽带CDMA（Code Division Multiple Access，码分多址）进入商用化。

任正非这样定义创新和企业核心竞争力的关系：企业创新是“因”，而提高企业核心竞争力则是“果”。在《创新是华为发展的不竭动力》一文中，任正非指出，华为要做的就是坚定不移地提升企业的核心竞争力。他表示：

信息产业进步很快。它在高速发展中的不平衡，就给小公司留下了许多机会。不像一些传统产业，如飞机制造，它的设计理论已进入经典热力学，大公司充满了经验优势。而且他们申请了无数的专利，使这种优势法制化。绕开专利，制造成本就会很高。没有竞争力，完全购买人家专利根本不能够超越。没有一场技术革命，没有新的技术突破，超越这些传统公司越来越困难。

而信息产业不同，昨天的优势，今天可能全报废，天天都在发生技术革命。在新问题面前，小公司不明白，大公司也不明白，大家是平等的。华为知道自己的实力不足，不是全方位地追赶，而是紧紧围绕核心网络技术的进步，投注全部力量；又紧紧抓住核心网络中软件与硬件的关键中的关键，形成自己的核心技术；在开放合作的基础上，不断强化自己在核心领域的领先能力。

任正非认为管理创新比技术创新具有更高的高度。他分析说，核心竞争力对一个企业来讲是多方面的，技术与产品仅仅是一个方面，管理与服务的进步远远比技术进步更重要。公司深深地体会到这一点，没有管理，人才、技术和资金就形不成合力；没有服务，管理就没有方向。华为投入了巨大力量，在国际顾问公司的帮助下，建设企业的IT。管理已经开始有进步，但还是远远不够。

管理的创新对高科技企业来说，比技术创新更重要。华为在发展中还存在很多要解决的问题，与西方公司最大的差距在于管理。华为公司曾提出与国际接轨的管理目标，同时请来西方顾问在研发、生产、财务、人力资源等方面长期合作，在企业的职业化制度化发

展中取得进步，企业的核心竞争力得到提升，企业内部管理开始走向规范化运作。

华为每年提取大于销售收入的10%用于研究开发，继续把最优秀的人才派往市场与服务前线，通过技术领先获得机会窗的利润，又将利润用于研发，带动更多的突破。

有创新就有风险，但决不能因为有风险，就不敢创新。回想起来，若不冒险，跟在别人后面，长期处于二三流水平，将无法与跨国公司竞争，也无法获得活下去的权利。若因循守旧，也不会取得太快的发展速度。任正非正是凭借着他的忧患意识和“不创新是更大的风险”这一观点，才带领华为走到了今天。创新虽然是艰难的，但它却是唯一的生存之路，是成功的必经之路。

信息不对称加剧投资风险

自古以来，无论对于战争还是商业竞争来说，信息都是一个至关重要的因素。掌握更全面、及时、有效的信息可以帮助竞争者获得战略优势和拥有竞争中的主动权。相反，信息之后或者获得的虚假信息则会给竞争者带来重大的损失。

建安四年，袁绍组织十万大军，战马万匹，进驻黎阳（今河南浚县东北），企图直捣许昌，一举消灭曹操。建安五年正月，曹操为了避免腹背受敌，率军东进徐州，击溃与袁绍联合的刘备，然后进驻易守难攻的官渡，严阵以待。二月，袁绍派大将颜良南下，包围了白马（今河南滑县东）。曹操只有两万兵马，力量对比悬殊，于是采取声东击西、分其兵力的作战方针。四月，曹操率军从官渡到延津（今河南延津北），作出要北渡黄河袭击袁绍后方的姿态，袁绍急忙分兵西迎曹军。曹军乘势进袭白马，杀袁绍大将颜良，袁绍闻讯派兵追来，曹军又斩袁绍大将文丑。曹军士气大振，然后还军官渡，伺机破敌。七月，袁军主力进至官渡北面的阳武（今河南原阳东南）。八月，接近官渡，军营东西长达数十里。曹操在敌众我寡的情况下，采取积极防御的方针，双方在官渡相持了数月。

至此，双方还是袁绍占据优势，但袁绍刚愎自用的性格使袁军失去了好几次攻破曹操的机会。袁绍的谋士许攸所提出的信息和策略都是真实可行的。在意见没有被采纳后，许攸一怒之下投奔了曹操，并告知曹操袁军的虚实，以及袁绍用酒徒淳于琼守乌巢的信息，而乌巢是袁绍的粮食基地。在这场博弈里出现了严重的信息不对称，曹操此时掌握了袁绍最重要的信息，而袁绍既不知道曹操虚实，也不知自己的重要军事机密已经泄露。

曹操利用敌方的重要军机，乘机出击，大败袁军，歼敌七万余人。袁绍父子带八百骑兵逃回河北。两年后，袁绍郁愤而死，此役为曹操统一北方奠定了基础。

曹操与袁绍之间的官渡之战是一次不对称信息的对抗，在不同的环境里，两个人掌握的信息各不相同，曹操的信息明显多于袁绍，所以在判断上更有优势。

在现实的生活中，信息相对不充分的一方也会做出有利于自己的选择。比如，经济学大师阿克洛夫最早研究了二手车市场，他发现一辆即使是今天买了，明天就卖的车，价钱也会比原值低很多。买次品车的人对车的熟悉程度肯定不如车主，信息是严重不对称的。他们的理性选择就是认定所有的旧车都是次品车，只愿意出最低的价格。这样好的车也不会在这里销售了，最后，买者和卖者的利益都受到了损失。因此信息不对称加剧了市场的投资风险。

在商品市场上，买者和卖者了解的信息是不一样的。卖者比买者更清楚产品实际的质量、性能和相应的成本。这种情况在经济学中称为买者和卖者的“信息不对称”。信息不对称是一个相对的概念，因为双方中必然有一方对信息掌握得多一点。经济学中所说的理性人都是追求自身利益最大化的，在风险投资的领域中因信息不对称导致的逆向选择，道德

风险问题比较严重，这进一步加大了风险投资的风险。这就需要通过一定的制度安排来降低信息成本，改善信息利用机制，抑制逆向选择和道德风险。

在与竞争对手较量中，我们也常常会用到声东击西的办法，引诱竞争对手作出错误判断，然后乘机“歼敌”的策略。为使对手的策略发生混乱，必须灵活行动，本不打算进攻甲地，却佯装进攻；本来决定进攻乙地，却不显出任何进攻的迹象。似可为而不为，似不可为而为之，对方就无法推知己方意图，被假象迷惑，作出错误判断。

投资者为了取得竞争的胜利，应该做到“兵不厌诈”，只有这样，才能避开对手的锋芒，采用分导引流的方法各个击破。商场如战场，为了出奇制胜，投资者要极力隐藏自己的实力，让竞争对手看不清真实情况，采取各种手段迷惑和“愚弄”竞争对手，使竞争对手麻痹大意，放松戒备。在竞争对手毫无戒心的情况下投资者趁机出击，取得竞争胜利的机率非常大。

投资者的风险承受能力

投资市场风云变幻，有时风平浪静，有时大风大浪。投资者应当有远大明确的目标，这样不管投资市场如何变化，都能应付自如。

举个例子来说，假如你现在有 10 万元可以用来投资，你的目标是在几年内将这 10 万元变成一座房子，或者一辆汽车，这就是投资目标，只有明确了这个目标，才能决定你的投资计划及一切行动。

投资目标直接决定了投资者的风险承受能力，换句话说就是一旦你的投资失败，血本无归，那你面对最坏的后果将如何打算。如果损失惨重，你将无力承担，那就该否决这个投资目标。但如果你是风险性的投资者，你的风险承受能力比较大，你的目标就是高风险、高回报的投资。如果你想稳健地获得投资收益，想在退休后得到一笔退休金，那你对资金的稳定性和增值能力必须有一定的要求，你的目标就是选择低风险、回报稳定的投资。

如果你月薪 1000 元，还要养家糊口，你会选择炒股吗？把孩子的奶粉钱和家庭生活费砸到股市上，你输得起吗？在投资市场一派丰收的时刻，说投资有风险、投资者需要及早做好准备似乎没有多少人去理会。但是，风险因为市场的火热就不存在了吗？当然不是，投资和风险，就像人和影子的关系，即使走到没有阳光的角落，它们照样形影不离。所以，每一个投资者都要清醒地认识到风险的存在，并且要清楚认识自己承受风险的能力，做好积极应对投资风险的准备。

我们来看一个抛硬币的游戏：如果抛出正面你就能获得 2000 元，抛出反面你就得赔 2000 元，你会愿意赌一下吗？如果你之前已经赢了 2000 元，那么现在你愿意赌吗？在知道你之前已经赢了钱的情况下，你的回答是否发生了变化呢？如果你之前已经输掉了 2000 元又会做出什么样的选择呢？同样是 50% 的概率，同样要承担 2000 元的风险，但是在不同的前提条件之下，对于你来说，是不是就会有不同的选择倾向呢？这也就是源于不同的投资者所处的形势不同，即使是相通的投资者在不同的情况之下，他的风险承受能力也会不同。而风险的承受能力也在很大程度上决定着投资者的决策。

人们对风险的认知是在不断变化的。理查德·塞勒和埃里克·约翰逊曾经做过这样一个实验：他们找到了一些经济学的本科生，让他们玩了一系列的赌博游戏。结果发现，赢得收益的人愿意承担更大的风险；相反，遭受损失之后的人，大多不太愿意再去冒险。在人们在获得收益或利润之后，往往会觉得钱不是自己的，赌博者将这种感觉形象地称为“用赌场的钱赌博”。在赢了一大笔钱后，业余赌博者不会将新赚来的钱完全视为自己的钱。

一边是自己的钱，一边是别人的钱，你更愿意用谁的钱去冒险？

在经历过经济亏损之后，人们会变倾向于不愿意冒险。这种感觉在投资心理学中被称为“蛇咬效应”。蛇通常不会攻击人，但偶然发生后，人们会变得加倍小心谨慎。同样的道理，当有些人不幸损失了金钱后，他们会尽量去规避风险。

影响风险承受度的因素包括：投资年龄、投资目标的弹性、投资者主观风险偏好。

首先说年龄。从投资角度说，人一生中投资的钱分为两部分：一部分是过去的储蓄，另一部分是未来的储蓄，年龄越大过去的储蓄越多，未来的储蓄越小。过去的储蓄作为现在投资的资本，是现在承受风险的部分，未来的储蓄可当做现在资本的价值折现后往后分摊的本钱。由此可以推出年轻人承受风险能力强，年老者相对承受风险能力较弱。如果不考虑年龄因素，盲目投资，结果可能输掉养命钱。

退休工人杨老伯，受邻居张大妈炒股挣大钱的鼓动进入股市。他拿出养老用的积蓄2万元钱，低位入市，股指很快从1500点猛窜，杨老伯乐开花，趁热打铁又将自己存在银行的4万养老费全部取出追加投入，谁知半年后股指跌到1000，老股民指点他，要增资补仓，摊薄成本，争取解套。可杨老伯手头没有现金了，他软磨硬泡把老伴2万元未到期的三年期国库券打折抛售，准备打个翻身仗。谁知“熊途漫漫”，股价跌势不止，一年之后跌破400点时，所持股票的市值已经面目全非，杨老伯的情绪坏到了极点，家里再也无钱投入的杨老伯只好割肉止亏。

其次，投资目标的弹性。投资目标的弹性越大风险承受能力越高。若投资目标时间短且无弹性，则保本是最明智的选择。

人各不同，承受风险程度也不一样，投资者风险承受能力在很大程度上影响着他的投资决策。因此只有以平常心对待短期市场波动，才不会使自己的情绪受到市场感染，误判自己的风险承受能力，从而带来更大的风险或者丧失良好的机会。

风险是可以管理的

金融市场上风险是无处不在的，有投资就会有风险，想追逐巨大收益，就要面对相应的风险。风险是在客观形势下不断变化的，当客观条件改变时，风险也可能在随之变化，但这并不意味着人们在面对风险的时候就是束手无策的。人们不可能完全消除风险，但是却可以通过对风险的认识，来降低风险发生的次数，减少损失的程度。

赖瑞·海特在大学时代对金融市场非常感兴趣，然而他步入华尔街的路途却十分曲折。海特在最初步入社会的时候，谁都无法想象这个年轻小伙子竟然成为了日后金融市场上的著名炒家。

赖瑞·海特在毕业的最初，从事过各种工作，却没有一个能维持长久。最后，他以充当演员与编剧为业，暂时获得了稳定的收入来源。这样的遭遇丝毫没有削弱海特进军金融市场的野心。后来他在接受采访时，自我调侃地说：“你经常听说某人从华尔街出来，改行做编剧，而我却是放弃编剧，进入华尔街。”

1968年，海特终于决心步入金融市场。由于对这个领域一窍不通，他决定从股市经纪人开始做起。短短几年过后，他成为一名全职的期货经纪人。

而后，经过十几年的磨炼，海特认为自己在市场上所学到的专业知识已经足以使其长期获利，于是他成立明德投资管理公司。海特明确地意识到自己的交易理念必须经过严格的科学测试，于是他邀请统计学博士彼德·马修入伙，并且高薪聘请了电脑程式专家麦

可·狄尔曼加盟其公司，专门负责有关电脑方面的工作。在马修与狄尔曼的协助下，海特的交易理念终于获得统计与数学上的证实。

明德投资管理公司傲人的业绩使其管理的资金呈现巨幅成长。在1981年，该公司的资本只有200万美元，如今已成长到近10亿美元，简直可以称得上是超级期货基金。

海特的投资理念并不在于获取最大的投资回报，而通过严格的风险控制，维持投资报酬率的持续稳定成长。这也正是明德投资管理公司最大的特色之一。明德投资管理公司的首要交易法则就是，每笔交易所承担的风险绝不可高于总资产的1%。如何合理的控制风险，把交易风险可能带来的危害控制到最低点，对投资者来说是尤其重要的。

忽视风险是一件非常可怕的事情，因为它有可能使你陷入倾家荡产的境地。

有一位交易员，他的一位客户临时撤销账户，使他的基金减少了一半。可是，他不但没有把交易的规模减少一半，而继续以原来的合约数进行交易。最后，他的资金输到只剩下原来的1/10。

由此可见，面对风险是绝对不能掉以轻心的，它绝不容许你出差错。如果你不能控制风险，总有一天会沦落到受风险威胁的地步。交易系统应由各种不同的次交易系统组成。市场未来的走势也许会改变，可是人却可以通过控制风险来应万变的。

比如你做了一笔交易，成功与失败的比例是5:5，赌赢可以赚2元，赌输将赔1元。这样的交易，即使是赔钱，也可以算作是一笔成功的交易了。因为这种赌局的重点不是在于你起初是否赢利，而在于你是否能将这样的赌持续下去。只要能持久，你最后就一定会是赢家。

科学地评估风险，合理控制并降低风险其实并不难。如果你要真正评估一套交易系统的价值，以过去某一年作为测试的基准，必然会失之武断，你应该充分了解该系统在任何一段持有时间获利的概率。只要把以往发生过的市场情况拿来测试你的交易系统，就能了解到这个交易系统面对未来形势所能发挥的作用，它也将成为你在市场上制胜的利器。

投资者在交易的过程中，要做到合理的控制风险，首先要使你的交易系统绝对不会与市场大势相抵触，顺势交易在一定程度上可以提高投资的安全系数。其次在每笔交易过程中，单笔交易所承担的风险最高绝不超过其总资金的1%。最后也是最通用的一条万能法则就是，尽可能分散风险。

学会管理风险，科学的控制风险，才可以为你的投资财富之旅保驾护航。

规避风险，使收益最大化

投资就会有风险，想在投资中获取收益就更加有承担一定的风险。那么作为投资者应该如何的看待风险和应对风险吗？积极地应对风险，合理地规避风险，可以在投资中获得最大的收益。因此在投资中如何规避风险不容忽视。

传说某位石油大亨，在死后去了天堂，但他在天堂的门口，被圣彼得拦在门口，圣彼得无奈地对这位大亨说：“先生，很抱歉，你不能进入天堂。”

“为什么？”大亨很吃惊，“我很富有，而且我在生前做了很多好事啊，难道我这样的人都不能进天堂吗？”

圣彼得说：“当然了，你的条件本来是可以进入天堂的，但是现在天堂人满为患，实在是没有你的位置了，不然，你去地狱看看吧，那里应该很空的。”

这位大亨想了想，对圣彼得说：“我希望对天堂里的人说一句话，之后便不再要有要

求了。”

圣彼得同意了，这位大亨便对着天堂的门口大喊：“地狱里发现石油了，很多很多的石油。”圣彼得还没反应过来，天堂里就如潮水一般涌出了很多的人，他们纷纷向地狱跑去，圣彼得瞠目结舌，大亨微笑地对他说：“怎么样，这下天堂里该有我的位置了吧，那我就进去了。”

圣彼得于是将大亨放进了天堂。

这个大亨就是利用了人们的跟风心理，顺利地进入了天堂。在股市里，规避风险的关键，就是要控制赚钱的冲动。许多投资者从众心理极强，因此就不可避免地招致风险。

投资风险若按风险影响的范围来说，可分为社会公共风险和个别风险。因投资者本人主观因素造成的风险，也属于个别风险之列，包括盲目跟风、不必要的恐慌、贪得无厌、错误估计形势、错过买卖时机等。其中盲目跟风是会将投资者置于死地的一种常见风险。

盲目跟风常常与不必要的恐慌联系在一起。许多小的投资者见到别人投资赚钱了，也盲目跟着买进、卖出，偶尔可能会赚取一些小钱，费时费力不说，动作稍微慢点，就可能被套牢或者割肉赔钱。

一些大投机者正是利用这些小股民的从众心理，先把股市炒得火热，把股价抬高，使一般投资者以为有利可图，便迫不及待地紧追上去，你追我涨一直把股价抬至顶峰；这时投机者再把股急速拉下，一般小股民不了解状况，在恐惧心理下，又只好盲目跟进，不问情由，竞相抛售，从而使股价跌得更惨。这种因盲目跟风而助长起来的大起大落常常让投资者跌得晕头转向，投机者则从中获取了巨大的利益。因此提高风险意识，避免盲目跟风，可以帮助投资者规避风险，避免成为投机者套取利益的牺牲品。

在实际操作中，小股民应该时刻保持清醒的头脑，不要听说某股好，就不顾大盘的疲弱，只想着赚钱，奋不顾身地冲进去。即便没有买进，股价上去了，也不必后悔，应该考虑到概率，控制好风险。赚钱的欲望需要用理性的缰绳来束缚，不可以没有，但更不可以泛滥。

巴菲特说：“成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。”三条秘诀，反复强调的就是一条：避免风险，保住本金。巴菲特的名言是他投资股市的经验总结。

当市场出现起伏较大的波动，投资者最应当关心的事情，不是将获得多少利润，而是保证判断行情时不犯错误。投资者应该当把赚钱的事情先放到一边，理性分析当前的风险，和自身对风险的承受能力，以免遭受巨大损失。如果投资者只是一味地将钱投入市场，却不管其他外在或者内在的因素，最后碰得头破血流还不知道问题出在哪里。

理智是合理规避风险的重要武器，应当在保住本金安全的前提下赚取利润。因此投资者在作投资规划之前，应该详细参考目前的资产状况、收入水平以及市场状况等诸多因素，才能够兼顾收益与风险，构建起高效的投资组合，以此获得稳定的收益，达到最终的投资目的。

离合同风险远一点

在这个法律意识渐强的时代里，不管是日常生活还是投资，都要养成用法律维护自己权利的意识习惯。在法律的允许范围之内，进行合法的商品交易，同时也为自己的投资事业上一道保险。

商品经济虽然有其自身的规律，但仍需要法律支持。在一个法治国家里，从事经营活

动，如果缺乏法律意识，必然会在生意场上栽跟头。优秀的投资者都很讲究法律意识，那么，我们在投资中该如何与法为伍呢？

出口商比尔与犹太商人拉克签订了10000箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱20罐，每罐100克。”但出口商比尔在出货时，却装运了10000箱150克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同规定多了50%，但犹太商人拉克拒绝收货。比尔甚至同意超出合同重量不收钱，而拉克仍不同意，并要求索赔。比尔无可奈何，赔了拉克10多万美元后，还要把货物另作处理。

此事看来似乎拉克太不通情理，多给他货物也不要。事实并非那么简单。犹太人精于经商，深谙国际贸易法规和国际惯例。他们懂得合同的品质条件是一项重要条件，或者称为实质性的条件。合同规定的商品规格是每罐100克，而出口商交付的每罐却是150克，虽然重量多了50克，但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。按国际惯例，犹太商人完全有权拒绝收货并提出索赔。根据联合国公约，出口商的行为是违反合同的。犹太商人此举是站得住脚的。

此外，还有个适销对路问题。犹太商人购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的150克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给50克并不加价，进口方的犹太商人也不会接受。因为这打乱了他的经营计划，有可能使其销售通路和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

最后，还有可能会给犹太商人带来意想不到的麻烦。假设犹太进口商所在国实行的进口贸易管制比较严格，如果进口商申请进口许可证是100克的，而实际到货是150克，其进口重量比进口许可证重量多了50%，可能会遭到进口国有关部门的质疑，甚至会被怀疑有意逃避进口管理和关税，以多报少，要受到追究责任和罚款。

在我们的经济社会中，各行各业都有相应的法律法规约束，规范本行业的经济秩序，而且这种法律法规的制度还正在走向完善。连游戏都有规则，何况经济活动，它关系到整个社会的生存和发展，所以绝不可儿戏。

随着广大人民群众经济收入和生活水平的不断提高，许多人的投资理财观念也发生了变化，热衷于把钱投到股票和基金上，以期获得更高的回报。有些人怀揣着一夜暴富的心理，看到别人在股市赚了钱，不惜典房炒股，甚至借高利贷入市，有的甚至以身试法挪用公款。但是，炒股只是投资，不是投机，不能期望有投入就有高额回报。如果没有投资知识，没有风险意识，极易被一些非法证券投资咨询机构及委托理财机构欺骗，弄得倾家荡产，追悔莫及。

还有很多投资者由于不了解合同的具体原则，就草率地签订了合同，结果事与愿违。没有达到自己赢利的目的，反而带来了巨大的损失。在此，专家建议，在签订法律合同的时候一定要慎重。

由此可见，无论是在商品贸易还是在投资签单的过程当中，风险是无处不在的，缺乏法律意识是非常危险的，稍不留心就可能给对方以可乘之机，使自己遭受巨大损失。因此了解一些基本的法则以及与合同有关的法律事宜是非常必要的，这对于签订能够全面维护个人权益的合同至关重要。

学法用法，科学理财是我们获得财富的安全途径，要达到这一目标，需要不断提高自己的理论知识、实践能力和法律素养。作为投资者，应该学会用法律的武器来有效地规避风险，保护自己的财富在安全中稳步增长。

止损单让风险无法嚣张

勒伯是一位很成功的投资家，一生保留着很多优良的投资习惯。他竭力倡导止损，对他来说这是最重要的规则。他时常建议其他的投资者必须保护自己的投资账户，特别是当你用客户保证金账户来投资的时候，止损绝对是个关键。

世界上最伟大的交易员有一个有用且简单的交易法则——鳄鱼原则。鳄鱼原则源于鳄鱼的吞噬方式：猎物越试图挣扎，鳄鱼就会获得越多的收获。假定一只鳄鱼咬住你的胳膊，如果你用你的脚踢它试图去挣脱，鳄鱼的嘴巴便会同时咬你的脚与手臂。你越是挣扎，便会陷得越深。所以，万一鳄鱼咬住你的手臂，务必记住：你唯一的生存机会便是牺牲掉你的手臂。这就好比是在期货市场上的投资一样，当你知道自己犯了错误时，立即在牺牲相对小的情况下离场，这样还可以保住一部分的资金，不然很有可能像被鳄鱼整个吞噬掉一样，会面临更加残忍的结局。

当投资者发现形势非常不利的时候，最理智的方式就是及时止损。所谓的止损就是停止账面的损失，是你断定自己的投资方向和市场的走势相反时所采取的一种有效地防止损失进一步加剧的措施。经济学家欧奈尔指出：“止损是最后的保护性措施，是对做单方向发现错误时的果断处理，是投资的第一要义。”由此可以看出，止损在投资过程当中是非常必要的。

波动性和不可预测性是市场最根本的特征，也是市场存在的基础，它们是交易过程中风险产生的根本原因。交易中可以获利也是因为一笔交易永远没有确定性，所有的分析预测仅仅是一种可能性，而投资者的获利也正是产生于这种交易的不确定的。这种不确定性在带来收益的同时也必然带来风险。为了防止风险进一步加剧，止损就成为了控制这种不确定行为的最有效的措施。

世界投资大师索罗斯说过，投资本身没有风险，失控的投资才有风险。止损是人类在交易过程中自然产生的，是投资者保护自己的一种反应。投资者有必要学会止损，因为止损远比赢利更重要——任何时候，保本都是第一位的。建立合理的止损原则相当有效，止损原则的核心在于不让亏损持续扩大。成功的投资者可能有各自不同的交易方式，但止损却是保障他们获取成功的共同特征。止损要坚持以下几条原则。

第一，提前设立原则。

所谓提前设立，就是不要买进后不管，等到股票跌了才想到一个止损点，这样做最后只能破坏自己的心态，起不到应有的作用。

第二，坚持有效原则。

所谓有效，是相对于无效而言。比如 30 元的股票，你把止损点定在 19 元，如果股价瞬间破了 19 元，随后又很快上升，则这个破位就是无效的，不要盲目止损。

第三，遵循不后悔原则。

所谓不后悔，是指一旦止损计划执行了，后来却发现错了，这个时候不要有后悔的想法，因为如果有，将对今后的操作产生很坏的影响。如果是卖了以后就涨上去了，要想到现在的股票有上千种，这个不赚钱可以换别的。总结经验是必要的，但后悔多了，最终结果将导致后来的止损不执行。

作为投资者，要想保住胜利的果实，防止亏损扩大，必须养成执行必要的止损计划的习惯。虽然止损对于控制风险是非常有效的，但是在实际的金融市场内，对于投资者来说，正确的止损又是非常困难的。在投资市场上，自动出局的悲剧几乎每天都在上演。事实上，

投资者往往设置了止损而实际中没有去执行，止损为何如此艰难？

第一，投资者的侥幸心理。有些投资者尽管已经知道趋势对自己很不利，但由于过于犹豫，总是想再看一看、等一等，导致自己错过止损的大好时机。

第二，价格的频繁的波动会让投资者难以决断，过去错误的止损经历会给投资者留下挥之不去的记忆，从而动摇了投资者下次止损的决心。

第三，执行止损是一件非常惨痛的事情，因此是对人性勇气与魄力的考验。而在这种情况下，好多人在风险面前宁愿选择消极被动地等待灾难降临，也很难做出自断一臂的止损决定。

在股市上较为常用的止损方法是将止损设置与技术分析相结合，剔除市场的随机波动之后，在关键的技术位设定止损单，从而避免亏损的进一步扩大。一般而言，运用技术止损法，无非就是以小亏赌大盈。技术止损法主要有以下几种。

一、提前设立向下的止损点

比如你的资金达到 20 万元，止损点就要设在 18 万元，到了这个线，必须先停止操作。如果不幸达到 16 万元，你至少要休息一个月，来深入检讨。千万不要担心如果休息一个月，错过行情怎么办。股市是一直开着的，只要你不退出去，就一定有机会。

二、设立向上的止损点

比如你的 30 万元资金如果涨到 60 万元，则无论如何要先退出来，休息一下。最忌讳在这个时候头脑发热，因为你赚钱最顺利的时候也是风险降临的时候。

三、5%止损法

这是有效防止市值跳水的最好方法，尤其是在操作强势股的时候，你可能无法判断主力何时出货，但只要坚持一个原则：股价从最高点向下只要跌去 5% 并且有效，则坚决出货。当然，这个比例可以变化。

四、目标位止损法

对有头脑的投资者来说，买进股票就应该心中有一个基本目标，假如接近或者达到了这个目标，就要先止损出来。因为你心中的目标经过了冷静的思考运算，相对准确一些，而在计划的目标位置出来，可以增强自信心，有利于今后的操作，也避免了最后因为狂热而得而复失。

懂得合理的运用止损单，可以帮助投资者减少投资当中的损失。投资过程中，风险是无处不在的，要想合理有效地规避风险，就需要你牢牢地掌握止损的方法。科学合理的运用止损单，可以为你的财富增长保驾护航，远离投资中的风险与损失。

如何防范基金投资风险

任何投资市场中都存在着一定的风险，基金市场的投资也不例外。需要看到的是，可以在基金市场上从容获益的投资者，都具备很强的风险防范意识。只有充分掌握抵御风险的手段措施，才能更好的规避风险，在基金市场上获得较高的收益回报。

随着场内基金品种的丰富，股民张先生渐渐开始对炒基金感兴趣。张先生最开始尝试着买了一些封闭式基金，后来交易的品种就扩大到 ETF（Exchange Traded Fund，交易型开放式指数基金）基金、LOF（Listed Open-Ended Fund，上市型开放式基金）基金乃至创新基金。“个股风险高，基金毕竟属于组合投资，分散投资可以降低一定的风险。”而场内交易成本低，效率高也是张先生青睐炒基金的原因之一。

目前上市基金已达 120 多只，涵盖了主动型和被动型的偏股型基金、债券基金、QDII

(Qualified Domestic Institutional Investors, 认可本地机构投资者机制) 基金; 在风格上, 不仅有大盘风格, 也有中盘、小盘风格基金, 不仅有价值型基金, 还有成长型基金, 除此之外, 还包括行业基金。对于那些倾向于追求高风险高收益的投资者来说, 分级基金的进取份额是不错的选择; 对风险承受能力不高的投资者来说, 场内也有比国债更有吸引力的投资品种, 比如分级基金的稳健份额或优先份额。

基金投资面对的是证券市场中的全部风险, 因此投资人选择投资基金的同时也承担了市场风险。虽然基金可以通过其信息、知识、方法和资金的优势, 将市场风险控制在最低水平上, 但对于投资人来说, 选择投资基金必须面临一些由投资基金这种形式本身带来的风险。

投资基金的风险主要有以下几种。

1. 基金经理人的经营水平有限而带来的风险。以国内经营效益最好的基金来说, 其收益率也不过是 30% 左右, 更不要说一些基金还出现了亏损。

2. 管理水平带来的风险。中国投资基金收益率较低, 经理人的管理水平以及敬业精神都是其中重要的因素。如果在股价上升的年度, 基金还是出现亏损, 只能说明基金本身的管理有问题了。中国的基金经营成本偏高, 而且经理人收益缺乏动力约束机制。基金经理人的报酬虽然与基金净资产值相联系, 但实际上却是一个旱涝保收的分配。

3. 管理层对基金的监管政策带来的风险。中国证券市场管理层对新基金寄予了很高的希望, 这从上市前的宣传和上市后的配售新股政策就可以看出来。管理层希望新基金健康规范地发展, 希望新基金在关键时刻起到稳定市场的作用。但是, 这并没有使基金获得较好的收益。在对基金进行规范管理的同时, 还存在着大量的中小机构的炒作, 哪一个更能获利不言而喻。与国际知名的大基金相比, 中国的新基金存在着规范有余、灵活不足的缺陷。

4. 市场对基金价格偏高定位带来的风险。有些靠炒起来的价格对于买到基金的投资人来说已无收益可言, 剩下的只有风险。

投资基金存在风险, 那么投资人应该从哪几个方面入手来控制和防范风险呢?

第一, 在选择投资基金以前, 投资者应该通过各种渠道去了解你所要投资的基金的管理水平和内部管理机制, 选择放心的投资基金。投资者应该认真阅读基金公告, 全面了解基金的情况。当基金场内交易价格出现连续较大波动时, LOF 等上市基金, 会发布交易价格异常波动公告等风险提示公告, 在这个时候投资者就应该提高风险意识, 谨慎投资。

第二, 结合整体基金收益水平恰当地估算基金的合理价格定位, 投资基金的买入机会有很多, 切不可盲目追高。

第三, 分析基金的信息披露, 特别是它的持仓量和投资组合, 发现问题及早撤出。

第四, 对于不想从事股票投资的人来说, 如果在一级市场上没有买到基金, 最好也不要再在二级市场上买溢价 (高于净资产) 的投资基金。

第五, 根据自身的风险承受能力来选择你所要投资的基金。投资者应对各类基金的风险有明确认识。风险承受能力较好的投资者可以选择投资股票型基金、混合型基金等高风险、高收益的基金, 风险承受能力较薄弱的投资者可以选择投资保本基金、债券型基金等低风险产品。

所有的投资都是一样的, 投资基金也会有风险。

在做出投资决定时, 你需要了解投资的一个原理: 风险和收益是互相对应的。没有风险就没有回报。简单来说, 更高的投资回报, 你就要承担更高的风险; 如果你希望减少风险, 你就要预期较低的收益。从另一方面来看, 风险是可以得到控制的, 投资基金在投资

人准确地把握之下，同样也可以获得好的收益。

保险是经济的安全门

“天有不测风云，人有旦夕祸福。”保险是应对意外风险的有效工具。财务安全是进行投资规划时首先要考虑的问题，没有购买保险的家庭资产配置是不合理的，因为家庭正存在着不可预知的风险。从财产的角度看，面临着很多风险；从人身的角度看，生老病死残都面临财务的负担。因此，家庭风险的防范是理财的一个基础，从这个意义上讲，保险无疑是家庭的必需品。保险可以将投保人的风险转给保险公司，并给其家人带来安心、快乐和慰藉，是一种能让家庭未来生活更有保障的投资工具。

虽然许多人能接受保险的观念，但担心保费的问题，因此延误投保的时机。人生中许多不可错失的机会，就在这迟疑中蹉跎了。聪明的人会开源节流，为家庭经济打算，投保就是保障生活的最佳方法。

如果家庭发生意外，其收入来源有四：亲戚、朋友、他人救济或保险理赔，其中，没有人情压力的保险当然是最受欢迎的。保险费是未来生活的缩影，比例是固定的，真正贵的不是保险费，而是生活费。倘若我们今天选择了便宜的保险费，相对地，代表来日我们只能享受贫穷的生活。你一定不愿意让家庭未来的生活水准打折扣，那么今日的保险投资就是值得的，何况它只是我们收入的一小部分而已。以小小的付出，换得永久的利益和保障，实在很划算。

许多人认为，买保险是有钱人的事，但保险专家认为，风险抵抗力越弱的家庭越应该买保险，经济状况较差的家庭其实更需要买保险。几千上万元的医药费，对一个富裕家庭来说是小菜一碟，但对于许多中低收入的家庭则是一笔巨大支出。

保险专家举例说，如果一个29岁以下的市民，投保某保险公司的保障型医疗保险，每年只需缴300多元（平均每天1元）的保费，就可同时获得3000元/次以下的住院费、3000元/次以下的手术费以及住院期间每天30元的补贴；如果是因为意外事故住院，还可以拥有4000元的意外医疗（包括门诊和住院），而且不限次数。也就是说投保人一年即使有几次因病住院，也均可获得相应保障。万一投保人不幸意外身亡或残疾，还可一次性获得6万元的保险金。保险专家提醒，保险和年龄的关系很密切，越早买越便宜，如果投保人是30~39岁，保障型医疗保险保费则会提高到每年400元。

人在一生中最难攒的钱，就是风烛残年的苦命钱。人们在年轻时所攒的钱里，本来10%是为养老准备的。因为现代人在年轻时不得不拼命工作，这样其实是在用明天的健康换取今天的金钱；而到年老时，逐渐逝去的健康也许要用金钱买回来。“涓滴不弃，乃成江河”，真正会理财的人，就是会善用小钱的人，将日常可能浪费的小钱积存起来投保，通过保险囤积保障，让自己和家人拥有一个有保障的未来。

要想让保险更加切合我们的需求，充分起到遮风挡雨的作用，就应该与寿险规划师进行深入交流，让寿险规划师采取需求导向分析的方式，从生活费用、住房费用、教育费用、医疗费用、养老费用和其他费用等方面来量化家庭具体应该准备的费用状况，绘制出个别年度应备费用图和应备费用累计图，同时了解家庭的现有资产和其他家庭成员的收入情况，制作出已备费用累计图。将应备费用累计图和已备费用累计图放在一起比较，得出费用差额图，找出我们的保障需求缺口。有的时候，缺口为零或是负数，那就说明没有寿险保障的缺口。

找到缺口后，再根据这个缺口设计出具体的解决方案。根据不足费用的类别和年度分

布状况，以及客户年收入的高低和稳定性，在尽量使得保险金额符合需求缺口的前提下，选择各种不同的元素型产品，根据客户的支付能力进行相应调整，设计出一个组合的保险方案，以这种方式来做保险规划，是基于家庭真实需求和收入水平的做法，当然是最适合家庭的方案。而且，通过寿险规划师每年定期和不定期的服务，进行动态调整，以此做到贴身和贴心。所以说，保险是幸福人生的底板，有了人身的保障才能进行其他的投资。

保险就是为明天做准备，它能免除你的后顾之忧，让你安心奋斗。一份真正握在手里的保险，是你坚强的经济后盾。

购买保险需“三思”

购买保险是为你的生命及财产安全做保障，但是你是否知道，购买保险也是存在一定风险的？

1998年初，广州一家合资公司策划在上海某百货商场举办护肤用品专柜特卖活动。为组织好这次特卖活动，该公司通过某人才市场的招聘，雇佣了5名小姐担任此次活动的推销员。有一天，该公司急需将价值总共20多万人民币的护肤用品从公司驻沪办事处运往商场。不巧的是，公司专用送货车辆均外出未归，活动现场又急等要货。为此，有关负责人便安排推销员小美叫一辆出租车送货，同时联系商场专柜售货组派人在商场门口接货。

但数小时后，接货的人却始终未见随车押货的推销员小美的踪影。追查小美下落时，工作人员发现小美应聘时留下的电话号码和住址等都不对。发现这批货物已遭不测后，该公司便根据投保的雇员忠诚保证保险向保险公司提出了索赔申请。

保险公司接到受损公司的索赔申请后，立即向该公司的有关人员进行了调查取证。在调查过程中，保险公司发现该公司在雇佣推销员小美时，未对其受雇前的情况做必要的查询。由于被保险人在使用其雇员前，未通过必要的查询来防范其雇员在忠诚、信用方面所潜在的风险，因此，保险公司依据保单条款对此案作出了拒赔的决定。

在众多保险公司推荐的五花八门的产品中，你是否觉得无所适从？经过业务员的推荐，你在购买某一寿险产品后，发现该产品并不像你当初想象的有那么大的作用。在五花八门的保险产品中，你是否能够设计出最优的保险方案？这里我们给各位朋友的建议是，在购买保险产品之前，要做好三大准备工作，以有效避开购买保险带来的风险。

第一，明确需求。

购买保险时切忌面面俱到。在购买保险前，首先需要明确自己的保险需求。根据自己的需求大小做一个排列，优先考虑最需要的险种。一般情况下，保险公司都会根据人们日常生活中的六大类需求来设计保险产品，分别是投资、子女、养老、健康、保障、意外。如果投资人正值青春年少，处于投资的初级阶段，那大家优先的需求应当是意外>健康>保障>养老>子女>投资（这个排序的前提是根据大家目前年龄段具有的特点来排列的），以健康需求为最，而购买保险以前一定要确定自己或家人将来要面临的医疗费用风险。

每个人面临的医疗费用风险是不一样的，因此所需要的保险、保障范围也不同。影响风险的因素有职业、收入、地域、年龄和家庭等。比如享有社会医疗保险的人，在医疗费用支出较大的时候，需要商业保险的保障，而不享受社会医疗保险的人，则需要全面的商业医疗保险。经济条件好的人，在生病时有足够的承受能力，而经济条件一般的人，可能因一场大病陷入贫困。肩负家庭重担的人，在疾病期间可能需要额外的津贴，而单身贵族，则很可能不存在这个问题。因此你应该视自己的真正需求有选择地购买保险，而不需要面面俱到。

另外，除了确定自己的保险赔付需求以外，各保险公司的产品在投保条件、保险期间、缴费方式、除外责任和理赔方式等方面各有特色。消费者可选择与自己的收入特点、支付习惯及品牌偏好相适应的保险。未来收入不稳定的人，可选择短期内缴清或有保单贷款功能的保险。希望保险产品能够升级的人，可购买具有可转换功能的产品。

第二，确定方案，注重长远保障。

在了解和确定自己的需求以后，就要通过选择保险公司和保险产品的比较，综合确定一个方案。对此，业内专家认为，在保险产品的挑选上，保险公司占了很重要的位置。我们平时买东西时，从一开始就会感觉到自己所购买的产品能够带来什么样的回报，售后服务如何。但与购买商品不同，大家只有等到需要它的时候，才是要跟保险公司打交道的时候。而在购买它的时候以及今后的一段时间内并不能体会到它的好坏，因此在购买以前选好保险公司很重要。等到需要维护你利益的时候，很大程度就取决于这个保险公司的服务。我们在选择保险产品的时候也并不是“保险、保障范围越大越好，功能越多越好”。

专家指出，保险的价格和保障范围是成正比的，如果保险、保障范围超出需要，则意味着支付了额外的价格。例如，一个教师发生工伤的机会微乎其微。如果其购买的保单范围包括工伤医疗费用，则白花了工伤保险的钱。请记住，我们要购买真正适合自己需要的保险产品。因此，我们在购买保险之前一定要设计好一个能够保障长远利益的保险方案，这样才能购得物有所值的保险产品。

第三，学会签单，保证不受骗。

当一切工作准备就绪后，你还需要做的一份作业就是要了解填写保单的时候应该注意哪些问题，不要因为自己的一个小疏忽影响保险产品发挥其本身的作用。业内人士说，把握好5个关键步骤，就可以顺利地签订保险合同。

1. 当业务员拜访你时，你有权要求业务员出示其所在保险公司的有效工作证件。
2. 你应该要求业务员依据保险条款如实地讲解险种的有关内容。当你决定投保时，为确保自身权益，还要再仔细地阅读一遍保险条款。
3. 在填写保单时，必须如实填写有关内容并亲笔签名，投保人签名一栏应由投保人亲笔签署（少儿险除外）。
4. 当你付款时，业务员应当当场开具保险费暂收收据，并在此收据上签署姓名和业务员代码，也可要求业务员带你到保险公司付款。
5. 投保一个月后，如果未收到正式保险单，应当向保险公司查询。

保险也存在着一定的风险，这就需要你在进行保险签单之前，慎重地考虑，科学地分析。只有充分地认识风险才可能更好地规避风险，减少风险带来的损失，因此在购买保险之前需要三思后行，谨防盲目购买带来的不必要的损失。

屏蔽外汇投资中的风险

各国学者普遍认同对外贸易的好处。国际金融与外贸就像一枚硬币的两面，不可分割，相互依存，是一个国家、一个地区或一个民族致富的重要途径。当大家都在谈论这一金融工具时，我们还是不得不提到风险。

去年底，莫小姐在一家银行里看到一款外汇理财产品。她本不想买，可是一方面心里有着试试新的理财方式的冲动，一方面发现当时的外币利息很低，而这家银行的理财产品利率达2%。她认为尝试一下未尝不可。

但是她忽略了观察外汇信息，没想到外汇有年限的问题，而这段时间里，可能就有所

波动。当时，她还认为这样的决定很明智，毫不犹豫地购买了几千元这种产品。

过了一段时间，她有一笔外汇储蓄到期了，这回她选择了一款收益要大于三年期的，而期限只有一年的理财产品。后来，随着美元利率的不断攀升，外汇理财产品的收益逐渐攀高。当一年期美元利率也快超过她的三年期外汇理财产品时，她才醒悟自己是多么没有远见！

从此，她总结出一点经验，那就是在投资外币时，一定要关注外汇利率的变动，要有超前意识，最好不选择过长期限的理财产品。

风险，并没有因为外汇市场具有公开、透明、不为人所控制等优点所屏蔽，你仍能清楚地在外汇市场上感受到它的存在。外汇投资中主要有以下几类风险。

一、储备风险

它是指一国所有的外汇储备因储备货币贬值而带来的风险。这种风险会让所有投资者的资产都受到影响，大到国家，小到个人持汇者，无一幸免。一个国家的外汇储备可能因为汇率的变动而遭受巨大的损失，国库资金也将跟着吃紧。而由于外汇储备是国际清偿力的主要构成成分，是一国国力的重要象征，因此储备风险一旦变为现实，其后果将十分严重。

二、交易风险

它是指在以外币为支付币种的交易过程，由于汇率的变动，即结算时的汇率与交易发生时的汇率不同而引起收益或亏损的风险。

以外币为支付条件的贸易，大多是以即期或延期付款为支付条件的，很可能在货物交付后，货款仍未支付，这时就存在着外汇汇率变化的风险。这点在国际贸易中是十分普遍的，所以很多人在交易时，会对支付的额度有所调整。

三、会计风险

它是指由于外汇汇率的变动而引起的企业资产负债表中某些外汇资金项目金额变动的风险。从表面看，它只是一种账面风向，并没有体现到实际的交易中，但是它却会影响企业资产负债的报告结果。

四、经济风险

它是指由于预计之外的外汇汇率变化而导致企业产品成本、价格等发生变化，从而导致企业未来经营成本增减不能确定的风险。

例如，据在香港交易所上市的南方航空公司、东方航空公司公布的报道中显示，尽管2002年上半年经营收入大幅上升，但由于其在融资租赁飞机方面产生的负债主要是美元和日元，而2003年上半年日元兑美元的汇率大升，直接导致日元对人民币汇率上升了约10%，结果使其净利润大幅下降30%以上。香港的分析师认为，两家航空公司的外汇汇兑损失总共达1.58亿元。

从1973年实行浮动汇率制以来，各国的外汇储备都日趋组合化，以防止外汇储备单一而带来经济上的风险。但在国际市场上，汇率波动仍然十分频繁，各种主要货币之间频频出现大幅度的变动、不时的强弱互换。外汇市场的风险固然是不可避免的，那么我们应该如何通过有效的措施来对抗风险，实现风险的最小化呢？

从企业的角度来看，对付储备风险企业可以参考下列措施，进行预防，使外汇资产得以保值。

一、收入与支付的币种对应

即指企业在举借外债时要考虑企业是否有相同币种的收入来源。若能在资金进出时有对应的币种，就可以减少外汇变化时对其利润的影响。

二、多元化币种

企业在举借外债时，可以按一定比例分布在几种比较主要的币种上。这样，就可以在汇率变动时，减少财务上的波动。

个人投资者该如何应对风险呢？

作为个人投资者，有一种方法你可以采用，那就是“套期保值”。即通过买卖期货等形式来防止或减少外汇风险。

例如，你可以利用可选择的远期合同。这种合同相对灵活，它允许在合同规定期限内的任何时间进行交易，以当时汇率为准。这样若你是出口商就能避免合同期限内的对自己不利的那一时间的汇率，并选择相对有利的交易时间和汇率。

或者你可以选择掉期保值，即在买进或卖出一种货币的即期外汇的同时，卖出或买进同种货币的远期外汇；或买进或卖出一种货币的较近期间的远期外汇的同时，卖出或买进同种货币的较远期间的远期外汇。

总之，这些方法可以帮助你抵制在外汇市场上可能遇到的风险。而对外汇市场的投资者来说，懂得一些有关风险控制方面的知识十分必要。只有对风险控制有了一个准确的认识，才可能避免在投资过程中输钱。

期货投资里的风险

进入期货投资市场，很多投资者都在祈祷，希望自己能够避免风险，但是他们是该寄托于自己，还是寄托于期货市场？当一切投资都存在损失的可能时，你实际上最该依靠的是自己，是“行而必防”的箴言。

左先生是一家百货公司的经理，1995年，他的一个在期货营业部的朋友向他推荐投资期货，他碍于面子，就在那里开了一个账户。当时，上海胶合板的价格很低，而用于交割的印尼进口胶合板批发价格要超出5~6元。他想，这是个不错的机会，就买了一些该类期货。

随后，胶合板开始暴涨，几天他的钱就变成了原来的3倍！从2万元到6万元！而3个月之后，他赚了近1000%！胜利的喜悦让他有点忘乎所以，连自己都觉得自己是“不败金身”了。朋友这时提醒他，要注意投资风险，不能太过放松。这时候，他哪里听得进去呢？

于是又大笔买进其他期货。一年后，他就被一个当时大意买进的期货品种套牢了，再经过几次震荡，他的账户一下子就变成空壳了。

要想在期货投资中得到最多的赢利，那就要先做好与风险结伴的心理准备。因为风险与收益成正比。有的投资者总是强调期货的风险很大，却忽略了它的收益也是很可观的。况且，只要做好应对措施，风险就可以掌控。其实，同股票相比，期货是个很有趣的投资项目，因为它在涨跌，都有可能赢利，即所谓的买涨与买跌，而能否收益的关键是能不能看准。可股票只能在涨时才能赢利，跌时能不亏就不错了。

期货投资的风险有哪些？

第一，市场风险。

在期货投资过程中，当发现期市价格与商品价值发生严重背离时，最好不要入市，观察之后再采取行动。

第二，预测性风险。

期货本身就是建立在对品种价格走势的判断上，如果判断失误，肯定会造成风险。

第三，操作风险。

和股票交易一样，行情系统、下单系统等可能出现技术故障，导致无法获得行情或无法下单，这些操作环节，只要有一个地方出问题，就可能造成损失。

那么，该采取什么样的办法来控制风险？

在期货交易中，我们大体可以通过以下三种方式来控制风险。

一、依靠交易所制度

当市场风险出现时，很多交易所会采取一些措施以减少风险对投资者的损害。

例如，近期期货中的典型代表——豆油主力 0809 合约，从 2008 年 1 月 24 日 9890 元/吨连续上涨一个多月，价格涨至最高 14630 元/吨，紧接着从 3 月 4 日开始连续下跌（当中多次跌停）至最低 10360 元/吨。在豆油行情变化如此剧烈的情况下，大连商品期货交易所采取了扩大涨跌停幅度和提高保证金比例等一系列的风险控制措施来化解市场风险，其做法有利于使动荡的期货市场价格回归理性。

二、合理的资金管理

对于个人投资者甚至套期保值的机构投资者来说，想要规避风险，资金管理非常重要。一方面由于期货市场是以小博大、杠杆比例放大的市场，如果满仓操作，相当于购买了 5~10 倍左右的物品价值，其涨跌幅度直接对可用保证金产生巨大影响，如果期货价格有小波动，可用保证金不足会导致投资者看对了方向却被强行平仓出局。建议投资者在资金比例上尽量合理运用，用一半左右的资金操作，控制可能发生的单边市场风险。另一方面，套期保值的期货头寸比例设计也不能太大，近期一位拥有现货的机构投资者在某期货品种上投入保证金 100 万元，结果 80 万元用于做套期保值，最终由于行情单边下跌速度太快，该品种套期保值头寸在持续补保证金的情况下还是由于资金不足而被强行平仓。

三、不可贪心，及时止盈止损

很多投资者在做期货交易的过程中常常开仓价格点位不错，但由于贪心导致了利润高位没有变现，行情走完反而出现亏损。

期货市场可以说是一个在风险中获益的金融市场，投资者需要具备比其他市场的投资者更强的风险承受能力。因此在期货投资的过程当中，更加需要投资者提高警惕，加强风险防范意识。小心驶得万年船，只有懂得规避风险才能使你的财富在安全稳定之中增长。

另类理财当心泡沫风险

据了解，我国的艺术品收藏者和投资者已经增长到 7000 多万，每年的交易额超过人民币 400 亿元，以至少每年 10%~20% 的速度迅速递增。就艺术品投资而言，中信银行相关负责人表示，目前该行的主要产品还是金融类的，艺术品投资讲座只是一种增值服务，该行以后将围绕艺术品鉴赏、艺术品收藏、艺术品投资三个领域提供更多的增值服务。

近期艺术收藏品火热的行情，已经蔓延到了银行。银行纷纷与信托公司推出各种与艺术收藏品挂钩的“另类”理财产品，以创新投资产品，拓宽投资渠道，吸引投资者入场。

某银行就专门为高端客户定制了一款艺术品信托理财产品，销售情况异常火爆。尽管销售规模仅有五千万，但预约客户资金规模就已经将近一亿。其中不乏单笔上千万元的投资者。据介绍，银行此次推出的艺术品信托理财产品投资门槛仅仅为 100 万元，期限一年，预期年化收益率 10%。主要投资于中国近代和当代书法绘画大家的作品，其中包含了齐白石、张大千、徐悲鸿等著名大师的作品。

艺术品由于其具有稀缺性、唯一性和不折旧等特点，升值的空间远远大于通货膨胀水

平，是抗通胀投资的一种比较好的选择。目前，CPI不断走高，股市又震荡低迷，抗通胀、高收益的信托理财产品成为投资者狂热追逐的对象。而信托产品在投资标的上，选择了当下最火爆时尚的艺术品，无疑为吸引投资者再加码。

据数据统计显示，目前，艺术品投资产品的预期收益率平均设定在7%~10%左右，远高于平均水平，颇为诱人。但是经济学家却从这种“火爆”的现象中看到了不好的苗头。这些画作的投资，隐藏着金融泡沫的巨大风险。

说起经济泡沫，不得不提到历史上曾轰动一时的“荷兰郁金香”。

在17世纪30年代的荷兰，历史上第一次著名的投机狂热发生了，投机对象不是股票、房地产，也不是荷兰油画，而是一种花——郁金香。1562年，当第一车郁金香从土耳其的君士坦丁堡运抵比利时的安特卫普时，这种阔叶的多年生球茎草本植物被认为具有重要的“传播知识和观赏艺术”的价值。不久，欣赏和栽培郁金香成为一种时尚，并慢慢被作为投资对象引发投资风潮。价格一路攀升。一支郁金香花茎竟然可以换得一辆崭新的马车、两匹骏马和一套马鞍。

1636年，阿姆斯特丹、鹿特丹等地的股票交易所全部开设了郁金香交易所。花价的涨落造就了一大批富翁，而花价的每一次高涨都使更多的人坚信，这条发财之路能永久地延伸下去，世界各地的富人都会跑到荷兰不问价格地收购所有的郁金香。一枝花还没露出地面，就以节节上涨的价格几易其手。没钱的人抵押房产借贷也要投资郁金香。

不知从哪一天起，一些“聪明人”开始退场。这个迹象被人察觉后，人们突然“醒悟”了。抛售即刻变成恐慌，花价开始暴跌。一夜之间，巨富沦为乞丐，许多人无家可归。疯狂的郁金香，疯狂的人们，疯狂的投资。这可谓是历史上最为经典的一次投机事件。

“艺术品投资市场的泡沫开始不断增大，为艺术品投资市场添了一把火。”有经济学家表示，“就像荷兰著名的‘郁金香’泡沫，现在艺术品的价格已经脱离了其本身的价值。”从艺术品投资的现状来看，如果不加强监督管理，艺术品泡沫破裂是早晚的事。“信托公司是否要对一个泡沫已相当大的产业进行投资，应该进行谨慎的考虑。”

业内人士认为，当前投资者们广泛热捧的“另类”理财产品，虽然投资门槛设定的较低，可以使更多的投资者分享利益，但是艺术收藏品的流通性与增值性中蕴藏的巨大风险还是不容忽视的。投资者应警惕投机心态，投资艺术品产品不能只看到它吸引人眼球的“预期收益率”，更要对它的投资对象、专业能力、运作模式和风险控制机制等做全面的考察和评估。同时，投资者也要明白，金融机构是否能在运作模式上提供对本金的安全保证。千万不能仅为一个很可能看得见却摸不着的预期收益就盲目入场。

一旦泡沫破裂，金融机构及其投资者都将不能全身而退，必然会受到巨大的冲击。目前大多数金融机构发行的艺术品投资产品并不能够“保本”。也就是说，如果艺术品市场泡沫一旦破裂，购买银行理财产品的投资者很可能会遭受惨重的经济损失。



笑傲江湖的理财工具

养只金“基”下“金”蛋

在物价持续涨而不落的大背景下，越来越多的人开始关注投资基金，把自己积攒多年的银行存款拿出来交给基金专家打理。这种投资方式比股票投资稳定得多。

在所有的投资项目中，利润与风险都是成正比的：炒股获利最多，但风险最大；储蓄获利较少，但风险也最小。如果把股票与储蓄的优势集中在一起，采取“取长补短”的形式，就形成基金的优势了。

说起基金市场，它在我国存在的年头虽然不长，但是已经有了巨大的发展。如今，走在路上，大家的话题都开始围着基金打转，可能你也已经开始接触基金了，但你是否真正的了解它？是否知道基金的定义？

基金是指通过发售基金份额，将众多投资人的资金集中起来，形成独立财产，由基金托管人托管，基金管理人管理，是一种实行组合投资、专业管理、利益共享、风险共担的集合投资方式。通俗地说，就是将投资大众的闲散资金交由专家管理，由他们凭专业知识进行专业理财。如果赚钱则剔除相关的费用后，按份额将赢利以不低于 90% 的比例对投资人进行分配，而且依目前的法律必须用现金分配；如果亏损，投资人按份额承担损失。

基金作为投资品种中的一种，通过向社会公开发行人基金单位筹集资金，并将资金用于证券投资。基金单位的持有者对基金享有资产所有权、收益分配权、剩余财产处置权和其他相关权利，并承担相应的义务。

基金的出现标志了金融业的成熟，由于自身的优势，越来越引起广大投资人的关注。现在，许多投资人因为高风险而不欣赏股票，又因低收益而不喜欢储蓄。基金刚好能够综合前两者的优势，于是很快国内就掀起了一阵购买基金的热潮。

陈先生是个有名的车迷，很早以前就有买车的想法。从动了念头的那天开始，他便学开车、拿驾照，逛车市、看车展，总之，只要是和车有关系的，他都会关注。

原本，这是件家人都大力支持的事情，可是家里经费紧张，就一而再再而三的往后推，总也买不成。买车就成了陈先生心上的一块病。

后来，事情才有了转机，当时股市开始走牛，他有很多朋友都靠基金赚了钱。他想：买车为什么不试试投资基金？于是他立刻行动起来。

他发现当时南方高增的行情非常看好，立刻就投入了 2 万，果然，不长时间，他的钱就到了 5 万元。见到收获颇丰，他立即又买了几只当时比较好的基金，如中邮核心、嘉实 300 等。在过了不到 3 年的时间里，就基本凑足了买车的钱。随后，陈先生就拿着钱，兴高



采烈地跑到车展会上选购了一台心仪已久的车。

投资基金使陈先生成为有车族，实现了他的财富梦想。

当我们的资产略有剩余时，为求安全保障，将自己积攒多年的银行存款拿出来交给基金专家打理，不失为一种良好的投资理财方式。

与股票、债券、定期存款、外汇等理财工具一样，投资基金也为投资者提供了一种投资渠道。那么，与其他投资工具相比，证券投资基金具有哪些好处呢？

一、稳定的投资回报

举个例子，在1965年到2005年的41年的时间里，“股神”巴菲特管理的基金资产年平均增长率为21.5%。当然，对于很多熟悉股市的投资人而言，一年21.5%的收益率可能并不是高不可攀，但问题的关键是，在长达41年的周期里能够持续取得21.5%的投资回报。按照复利计算，如果最初有1万元的投资，在持续41年获取21.5%的回报之后，拥有的财富总额将达到2935.13万元。

二、基金具有专业理财的强大优势

有统计数据显示，在过去的十几年时间里，个人投资赚钱的比例占有不到10%，而90%以上的散户投资都是亏损的。正是在这种背景下，基金的专业理财优势逐步得到市场的认可。将募集的资金以信托方式交给专业机构进行投资运作，既是证券投资基金的一个重要特点，也是它的一个重要功能。

三、基金具有组合投资与风险分散的优势

根据投资专家的经验，要在投资中做到起码的分散风险，通常要持有10支左右的股票。然而，中小投资人通常没有时间和财力去投资10支以上的股票。如果投资人把所有资金都投资于一家公司的股票，一旦这家公司破产，投资人便可能尽失其所有。而证券投资基金通过汇集众多中小投资人的小额资金，形成雄厚的资金实力，可以同时把投资人的资金分散投资于各种股票，使某些股票跌价造成的损失可以用其他股票涨价的赢利来弥补，分散了投资风险。

四、在生活质量的提升和财富的增长之间形成良性循环

在海外，往往越富裕的群体投资基金的比例越高，而且持有期限越长，甚至是一些商场高手或颇具投资手段的大企业领导人也持有大量的基金资产。在他们看来，自己并不是没有管理财富的能力，但相比之下，他们更愿意享受专业分工的好处，把财富交给基金公司这样的专业机构管理。虽然要支付一定的费用，但却可以取得一定程度超越市场平均水平的回报。更重要的是，他们获得了更多的时间去享受生活，这种生活质量的提高又会提升他们本职工作的效率，增加自己的收入，最终在生活质量的提升和财富的增长之间形成了一种良性的循环。

实践中，基金投资已经日渐成为很多人的首要理财方式。

如果你没有足够的时间打理现金资产，没有充分的金融投资知识，没有大量精力关注股票，又期望得到长期稳定收益，就投资基金吧。投资基金会让你从小风险中收获大回报。

富贵“股”中求

股票是成就财富梦想的一种有效的致富渠道，更是一种让人心跳加速的理财方式。也许你昨天不名一文，今天却一夜暴富；也许你昨天身价百万，今天却一贫如洗。这就是股票的魅力，它的变现性强，投机性大，风险也大。

然而，纵然股票有如此大的风险，还是获得了很多投资人的青睐。随着我国经济的稳

步发展,投资股票的人越来越多,股票投资已成为普通百姓的最佳投资渠道之一。

投资实践中,为什么越来越多的人对股票投资青睐有加呢?股票投资都有哪些与众不同的特点呢?

股票作为一种高风险、高收益的投资项目,具体来说,它有以下特点。

1. 变现性强。可以随时转让,进行市场交易,换成现金,所以持有股票与持有现金几乎是一样的。

2. 投机性大。股票作为交易的对象,对股份公司意义重大。资金实力雄厚的企业或金融投资公司大量买进一个公司的流通股和非流通股,往往可以成为该公司的最大股东,将该公司置于自己的控制之下,使股票价格骤升。相反的情况则是,已持有某一公司大量股票的企业或金融投资公司大量抛售该公司的股票,使该股票价格暴跌。就这样,股票价格的涨跌为投资人提供了赢利机会。

3. 风险大。投资人一旦购买股票便不能退还本金,因而具有风险性。股票投资人能否获得预期报酬,直接取决于企业的赢利情况。一旦企业破产,投资人可能连本金都保不住。

股票投资同其他投资项目比起来有很多优势。

首先,股票作为金融性资产,是金融投资领域中获利性最高的投资品种之一。追求高额利润是投资的基本法则,没有高利润就谈不上资本扩张,获利性是投资最根本的性质。人们进行投资,最主要的目的是为了获利。获利越高,人们投资的积极性就越大;获利越少,人们投资的积极性就越小。如果某一种投资项目根本无利可图,人们即使让资金闲置,也不会将资金投入其中。当然这里所说的获利性是一种潜在的获利性,是一种对未来形势的估计。投资人是否真能获利,取决于投资人对投资市场和投资品种未来价格走势的预测水平和操作能力。

其次,股票投资的可操作性极强。在金融性投资中,股市的可操作性最强,不仅手续简便,而且时间要求不高,专职投资人可以一直守在证券交易营业部,非专职股民则比较灵活,一个电话即可了解股市行情,进行买进卖出,有条件的投资人还可以直接在家里或在办公室的网上获知行情。而且投资于股票几乎没有本钱的限制,有几千元就可以进入股市。在时间上完全由投资人个人说了算,投资人可以一直持有自己看好的股票,不管持有多长时间都可以,炒股经验一旦学到手便可以终生受益。

从实践中来看,股票投资纵然有很多投资上的优势,然而我们不能忽视的另一方面的风险。在股票投资这个大市场中,有太多荣辱浮沉的故事,尤其对中国股市而言,各种悲喜故事就更多了。当然,这并不是说在中国就不能进行股票投资,只是说对于没有掌握投资规律的人而言,如果想要进行股票投资,尤其要小心谨慎。要想炒股还要先给自己上一课。

如果你是刚刚入市的新股民,一定要遵守以下 10 大守则:

1. 入市初期,不要立即实盘操作。
2. 不要借债,不要透支。
3. 不要听小道消息炒股。
4. 不要对股市期望过高。
5. 要重视修身养性。
6. 认真系统地学习相关知识。
7. 不要有侥幸的赌博心理。
8. 坚强不屈,百折不挠。
9. 勇于认错,知错就改。

10. 要有风险意识。

知道了做股民的10大守则，如何适当地买入并卖出自己的股票呢？股市受战争、政治及一些意外因素影响很大，但这些因素对股市的影响是一时的。在国家稳定时期，购买时机是占重要地位的。股市上有句谚语：“不要告诉我什么价位买，只要告诉我买卖的时机，就会赚大钱。”因此对于股票投资者来说选择买入时机是非常重要的。买入时机因投资时期长短、资金多少等因素有所不同，但也是有规律可循的。

1. 当有坏消息如利空消息等传来时，由于投资者的心理作用，股价下跌得比消息本身还厉害时，是买进的良好时机。

2. 股市下跌一段时间后，长期处于低潮阶段，但已无太大下跌之势，而成交量突然增加时，是逢低买进的佳时。

3. 股市处于盘整阶段，不少股票均有明显的高档压力点及低档支撑点可寻求，在股价不能突破支撑线时购进，在压力线价位卖出，可赚短线之利。

4. 企业投入大量资金用于扩大规模时，企业利润下降，同时项目建设中不可避免地会有问题发生，从而导致很多投资者对该股票兴趣减弱，股价下跌，这是购进这一股票的良好时机。

5. 资本密集型企业，采用了先进生产技术，生产率大大提高，从而利润大大提高的时候，是购买该上市股票的有效时机。

选择好的时机买进股票难，但在好的时机卖出股票更难，因此，卖出股票也必须掌握一定的技巧，否则不仅不能赚钱，还可能无法脱手。

1. 买进股票一周后，价格上涨了50%以上，此时出售，投资收益率远高于存款利率，应当机立断，该出手时就出手。

2. 长期上涨的行情，要适可而止，切莫贪心，赚一倍即出手。

3. 突然涨价的股票，并且涨幅较大，应立即脱手。在这种情况下，股价很可能受大户操纵，若不及时出售，一旦大户抛售完手中的股票就将悔之晚矣，再想卖出就困难了。

4. 股价上涨后，行情平稳之际宜卖出股票；成交量由增转减时，宜卖出股票。

5. 视具体情况而定，对各种不同类型的股票加以灵活对待。

炒股是一门很深的学问，只有在实践中练习才能游刃有余。

房产是不应忽略的投资产品

如今，也许没有什么东西能比房子更能搅动大家的心了，不少人因之一夜暴富。据《福布斯》公布的数据，1996年全球十大富豪中，一半人的财富都是以房地产为标的。许多世界一流的大企业，在经营各类不同产业的同时，也都把经营房地产业作为重要的利润来源，并且从中获取巨额利润。其实，房地产投资的巨大优势，很早就被颇具眼光的人认识到了，他们之中的许多人正是通过房地产脱贫致富的。

房地产投资为什么令那么多人着迷，它究竟有什么特点呢？现在就让我们细细地盘点一下，看看其中的奥妙。

房地产投资一个最显著的特点就是：可以用别人的钱来赚钱。

几乎所有的人，在今天要购买房屋时，都会向银行或金融机构贷款，越是有钱的人越是如此。在房地产投资中，你可以靠借钱买房，也就是举债，人们称之为投资房地产的“债务杠杆”。

银行之所以乐意贷款给你，主要是因为房地产投资的安全性和可靠性。除房地产外，

你要投资其他类型的项目，可能就不会有这么好的运气轻而易举地借到钱了，通常，对于那些回报不太有保障的项目，银行多采取审慎的态度。

接下来的问题就是付贷款和利息了，很多投资人通过租房就能把这一问题轻松解决，因为投资人的债务都是由房客来承担的。从房地产投资的一般性资金流向来看，投资人在贷款购买房地产后，都是通过把所属房产出租来获得收益，然后再把租金收入还付给银行以支付贷款利息和本金。

此外，因为房地产是一项有关人们基本生存的资产，因此各国对房地产方面的融资总是予以最大的宽容度，不但贷款的期限长，而且利率也较之于其他消费贷款低很多。如果在房地产投资中，合理且最大化地利用房地产贷款这一优势，那就等于把房地产变成你的银行，它为你的房地产投资和其他方面的消费贷款提供数额可观的资金，但是只支付很低的利息。

房地产投资的另外一个显著的特点就是它具备很大的增值潜力。随着经济的发展和城市化进程的加快，在城市地区，大量有效的土地被一天天增多的人所占据，土地资源越来越少，其价值由此变得越来越高。

以日本和美国的土地价值比较，美国在地理上比日本大 25 倍，但从 20 世纪 90 年代的统计看，日本物业的价值相当于全美物业总值的 5 倍。理论上说，日本可以卖掉东京，而买下全美国；卖掉皇宫，就可以买下整个加州。从 1955 年至 1990 年，日本房地产的价值增长了 75 倍，物业的总价值为 10 万亿美元，相当于当时世界总财富的 20% 之多，也是当时全球股市总市值的两倍。日本这种土地的巨大价值，是极度稀缺的土地之于它所拥有的巨大生产能力而言的。

与现在城市房地产需求不断增加相联系的是，房地产投资的周期长，获利的空间就大，赢利时间也就长。一般情况下，一个房子的寿命在 100 年左右，最短也在 60 年以上。从借钱买房的角度来看，投资房地产不但得到了物业的产权，而且可以赢得至少 40 年以上的获利时间。房地产增值潜力表现的另一方面是，它能够有效地抵消通货膨胀带来的负面影响。在通货膨胀发生时，房地产和其他有形资产的建设成本不断上升，房地产价格的上涨也比其他一般商品价格上涨的幅度更大，而像钞票这样的非实质资产却因此不断贬值。在这个意义上，许多人都把房地产作为抗通货膨胀、增值、保值的手段。

与其他投资理财方式相比，房产投资具有其独特的优势，可以说房产投资是一个快速让钱生钱的好方式。然而，令很多人困惑的是，实践中也有不少的投资人并没有从房产投资中获利，反而亏了不少。原因何在？实际上是因为他们没有做到“知己知彼”，不具备房产投资的三个关键成功要素。

一、树立积极的心态

从最基本的层面看，人与人之间本来没有多大区别，但为什么有些人能够从零现金起步，最终构筑自己的财富之路，而许多人忙忙碌碌地劳作一生却只能维持生计呢？心理学专家认为，这个秘密就是人的“心态”。如果你想选择房地产投资作为创富工具，首先就要树立一种积极的心态，像所有成功者一样，用最积极的思考、最乐观的精神和最富于进取的心态支配自己的人生。

二、确立明确的目标

房地产投资最基本的目标应该是成为百万富翁。根据现代财富学的基本理论，只有在拥有百万美元的财富之后，才能在真正意义上实现财务自由。我们总结出一个非常简单的公式，计算你获得 100 万美元的净资产：把你的收入和房地产及其他资产加在一起，减去你所有的债务和所有的支出，得到的结果不少于 100 万美元。

建立个人投资的资产负债表，每一笔收入支出都记账，对自己的收入支出结构有所了解，抓住浪费的源头，切实保证投资措施的实施。如果有一个合理的收支计划，实现目标就会快得多，也容易得多。

三、拥有专业的投资知识

如果我们拥有足够的房地产和金融业的专业知识，我们就有能力去研究、分析和评估建筑房地产财富的每一个步骤、每一个项目，知识和专业技能使我们能够克服投资时的恐惧和担忧，增强投资成功的信心。

如果你想在15~30年或更长的时间内购买3~4个投资物业，并等待其价格上涨，从中获利，那么这种投资策略被认为是低投入的策略，每个人都具有进行这种投资所需要的时间和资金。如果你的目标是在更短的时间内创造出更多的财富，那么你就需要制定出高投入的投资策略，尽管这种方法不需要具备很多资金，却需要你花费更多的时间、精力和拥有更丰富的知识。

总的来说，在房产投资中，投资人应秉持房产投资的原则，但除此之外，投资人自身也要加强巩固房产投资的相关知识，缔造良好的投资心态。

近年来，房产投资成为一种流行的投资方式。房屋不仅可以用来居住，还可以作为一种家庭财产保值增值的理财工具。如果你有数额较大的闲置资金，将其投资在房产上是一个不错的选择。几年以后，当房产的价格上升，你再将所购房屋卖出，不但能收回所投入的本金，而且可以获得一笔可观的利润。何乐而不为呢？

买保险就是买保障

说起保险，经常会有人说：“好好的，买什么保险！即使生病了，我不每月都有工资吗？几年下来存的钱也够应付‘飞来横祸’了，所以我根本用不着买保险！”

事实是这样吗？是的，你工作了5年，努力攒下了50万元，可是你能保证这50万元能够支付你或者家人的突发疾病？你能保证这50万元能够让你应对事业上的进退维谷？……退一万步来讲，即使利用这50万元能够应对一切难料之事，然而，当这50万元花完之后，你拿什么来养活自己和家人，保证生活品质的一如既往？

如果我们把理财的过程看成是建造财富金字塔的过程，那么买保险就是为金字塔筑底的关键一步。很多人在提起理财的时候往往想到的是投资、炒股，其实这些都是金字塔顶端的部分，如果你没有合理的保险做后盾，那么一旦自身出了问题，比如失业，比如大病，我们的财富金字塔就会轰然倒塌。没有保险，一人得病，全家致贫。如果能够未雨绸缪，一年花上千八百块钱，真到有意外的时候可能就有一份十几万、几十万的保单来解困，何乐而不为呢？

如今买保险也像进超市一样，品种五花八门，有的似乎还看不懂。你买保险了吗？随着人们保险意识的提升，这句问候语逐渐流行，保险已经不仅仅是一个消费品，品种更加多元化，集投资与保障于一体。不同的人对于保险的观念与需求是大不相同的。

一、60多岁的人群：增强买保险的意识

人生步入了老年，风险承受能力开始逐步降低。在这个阶段里，购买保险是非常必要的，它可以为老年的生活降低风险的侵袭。因此在这个阶段里，增强买保险的意识尤为重要。

李老伯和刘阿姨是国企退休职工，现在住在工作单位分的职工家属楼。如今他们二人每个月的退休金总共也有五六千元，子女都已经成家立业，而且生活上没有什么经济压力，

二老决定跟儿子一起住，于是将老城区那套房出租，另外买了一套新房，与儿子住隔壁。李老伯说自己既享受公费医疗，又有退休金，每年花上千元的钱来购买保险完全没有必要。还不如把钱花在平时吃得好一点，保养身体比什么都重要。

相比城市退休老人来说，农村老人就更加不会有买保险的意识，住在花都区某农村的王阿姨说，自己一辈子在家务农，儿女在外地工作，近几年才有了农村社保。王阿姨说，以前什么保障都没有，大家不也都安度晚年了嘛？况且，本来经济就不宽裕，又怎么舍得花钱买保险。

二、30~40岁：没保险自己也要买保险

赵先生是70年代生人，经营了一家医疗器械制药厂，生意做得十分红火。早在5年前，赵先生不仅为自己和太太购买了寿险和重大疾病险，还为自己4岁的儿子买了一份教育金保险。

赵先生说，自己做生意的不同于在企事业单位工作的，没有社保，只能自己买保险，再说做生意风险大，也不敢打包票说工厂能一直维持下去，一旦将来有什么意外，有份保险还是踏实一些，即便将来退休了，也有个保障。

除了做生意的人之外，就是单位福利待遇较好，社保齐全的情况下，一些人也开始未雨绸缪。

三、20几岁的80后：各类费用高，主动买保险

“80后”们刚刚步入社会不久，或正处于事业起步阶段，因此经济条件普遍不算宽裕。

80后普遍受到了科学的理财观念的影响，并且一般受到了比较好的教育，因此对于投资保险来说，观念还是比较跟得上时代发展的。他们认为，小的投入可以为自己增添一份保障，保险是非常必要的。

如果你和家人的健康能够得到很好的保障，你们的财产能够得到充分的保护，生活也就轻松很多了。保险，就是这样一个理财工具，它为你的生活提供更多安全，带来更大改变。

借助黄金圆你的财富梦

黄金，一个足以令人耳热心跳的名字！因其稀少、特殊和珍贵，自古以来被视为五金之首，有“金属之王”的称号，享有其他金属无法比拟的盛誉。

在投资市场上，黄金的地位也非常高，投资者们仍十分喜欢购买黄金。因为黄金不仅由于其本身的稀缺性而有较高的商业价值，而且还有着重大的美学价值。正因如此，黄金投资有它独特的优点。

欧先生是从2007年底开始炒“纸黄金”的。2008年初，他追高入市，结果被深套。但他遇到了一个好时机，从2008年四五月开始，黄金行情走出了一波大行情，2008年累积涨幅已经达到了40%左右。得益于金价的大涨，欧先生不仅解了套，而且还小有赢利。

2009年，欧先生打算转战兴业银行推出的实物黄金业务。“即使不想炒了，也可以提取实物，不会贬值啊。”欧先生乐观地表示。

实践中，很多投资者比较青睐于投资黄金，但面对众多的黄金项目，又心存疑惑：黄金品种那么多，我投资哪一种比较合适呢？

其实，黄金藏品虽然样式繁多，但是归根结底只有5大类，即金块、金条、金币、金饰品和纸黄金。其中，纸黄金实际上是由银行办理的一种账面上的虚拟黄金。

一、金条、金块

金条、金块是最传统的黄金投资品种，一般具有附加支出不高的优点，所以投资者基本上可以以接近原料金的价格买进条块金。而通过先进的工艺制造出来的金条、金块图案精致，适合收藏和馈赠，且变现性好，购买方便，是投资实物黄金的好选择。

有时候，市场上还会出现一些极具纪念性的金条、金块。虽然它们相对来说价格比较贵，但由于其不同于一般金条、金块（大都限量发行，又具有纪念意义），因而将来有较大的升值空间，所以也值得一投。

适合的投资者：有闲散资金并想做长期投资者，且不在乎黄金价格短期波动。

二、金币

金币投资的主要价值在于满足集币爱好者的收藏，其投资功能并不大。它主要分为两种，纯金币和纪念性金币。

纯金币一般也称为投资性金币，同其他金制品一样，它是很好的投资保值方式。纯金币的价值基本与黄金含量一致，但纯金币的价格与等量金块价格相比，总是略高一些。

纪念性金币主要是具有纪念价值的金货币，由于其选料严格、设计水准和制造工艺难度较高，且发行量较少，从而具有较高的收藏和投资价值。

适合的投资者：偏爱钱币状黄金，并对金银纪念币行情以及金银纪念币知识有较多了解的投资者。

三、金饰品

进行金饰品投资的大多是爱好珠宝、追赶潮流的年轻人。他们一般不看重黄金的保值和增值功能，更在意黄金的图案、美观等。而且金饰品抗风险的能力相对来说较差，并不是很好的投资行为。因为黄金首饰在买入和卖出时的价差较大，而且许多黄金首饰的价格与价值存在着很大差异。

适合的投资者：爱好珠宝首饰的女性投资者。

黄金是货币中的货币，其保值增值功能无可比拟。并且，只要人民币对美元继续升值，国内和印度对矿产和贵金属的消费需求增长迅速，金价还会走高。

并不是每一个炒金的投资者最终都能赚个盆钵皆满，也有不少人会败得一塌糊涂。这就需要我们在进入这一领域时，先做好相应的准备工作。在投资实践中，投资者应注意以下几点。

一、制订详细计划

“凡事预则立，不预则废”，这是千百年来被验证的真理，而在黄金投资中，你理应在开始投资前，作出一份切实可行的投资计划。在这份计划书中，应当包括你个人的财产情况、家庭情况、投资目标（期望能获得多大回报），选择什么投资产品，按照什么步骤来执行，如何来不断检查，完善你的计划，等等。你要充分结合自己的理财特点和风格来拟订这份计划，以使它更加贴切你的情况。

二、选择好的金商

在制订出好的投资计划之后，就该是好的金商上场了。在市面上，有琳琅满目的黄金投资产品，它们都是由不同的珠宝机构或者银行提供的服务项目。种类繁多，令人目不暇接。那么，你该如何选择？

你可注意以下“三比”：

第一，比实力。实力大小是评估金商的一个重要标准。实力雄厚、知名度高的商业银行和黄金珠宝公司的产品和服务都很受大众青睐，而由于其有足够的资金做后盾，也比较值得信赖。

第二，比信誉。信誉好不好，在商场上几乎决定了一个生意人的成败。诚信是每个经营者都应当提倡的。而这也是一条普通的商业规则。如果金商的信誉度不高，还是淘汰掉比较好，以免有后患。

第三，比服务。很多情况下，投资者不会太在意金商的服务。往往只要质量好，金商的态度或者售后服务不好也可以迁就一下。可是，如果在购买后出现了问题，你能得到应有的对待么？所以，你最好心里有个底，留意一下金商的服务机构、所做的售后承诺以及服务的执行情况。

三、学习相关知识

磨刀不误砍柴工，投资者不妨在正式开始黄金投资之前，努力学习一下黄金投资方面的知识。仔细阅读一些专业文章，会让你在投资的时候更加得心应手。学习这些知识的途径不外乎四种：从书本和有关文章中学习；从网站搜索各种资源学习；向先入行的投资者学习；在实践中学习。

黄金作为一种投资工具，虽然具备比其他投资工具更好的稳定性，但是也还是具有一定的投资风险的。因此一个投资者如果没有做好心理准备，不可能投资成功。因此炒金人也要在事先有所准备。因此多了解一些影响金价的政治因素、经济因素、市场因素等，对金价走势进行更准确地分析，可以使你在面对风险时更有底气，镇定自若。

投资收藏，寓财于乐

俗话说：“盛世玩古物，乱世收黄金”。

如今，随着人们文化素质的不断提高，古玩、名人字画之类收藏品也越来越受到大众的重视。民间收藏现在已经成为收藏界的主力军。据介绍，目前全国已有民间收藏品交易市场和拍卖行 200 余家，人们从事收藏，除了它们自身珍贵的艺术、历史意义之外，经济价值也越来越高。

收藏品主要有书画、古籍善本、瓷器、陶器、玉器、赌石、奇石、家具、印纽、金石、各种材质的雕刻艺术品、古今钱币、邮品单证、各种刺绣、茶品、琴棋、古今兵器、车辆，还有火花、民间剪纸、皮影等民俗等。

某些收藏品的时空分为：高古、远古、明清、近代、现代，也有横跨整个人类社会活动的时空的藏品。

据最新资料显示，目前我国收藏品的种类达 7400 多种，老式家具、瓷器、字画、毛泽东像章、打火机、邮票、纪念币、拴马桩都成为新的收藏热点，在一些拍卖会上经常有藏品被拍出惊人高价，一些有实力的企业和个人也纷纷投入到这一前景看好的行业，这些企业和个人收藏的数量之多、品种之全、品位之高令人瞠目，由收藏品众多而建立的民间博物馆也越来越多。

对于许多收藏投资者来说，把握收藏投资的基本方向，使自己在浩瀚无边的艺术海洋中不会迷失方向，这是最重要的问题。有一些老一辈收藏者收藏效果不好，花大代价买入一大堆文化垃圾。其实，很多时候，收藏不利的原因不在于财力不够，也不在于心态不端、热衷于暴富神话，更根本的原因是没有处理好收藏投资的基本原则问题。

收藏投资的基本原则简要概括为九字箴言：真、善、美、稀、奇、古、怪、精、准。其奥妙在于收藏的实践活动中能灵活运用，举一反三，融会贯通，要求对每一藏品都得从九个方面或者更多方面上进行评估。

一、“真”即藏品必须是真品

这是收藏的前提条件，任何伪或劣藏品均无收藏意义，存真去伪永远是收藏的主旋律。

在兴趣和嗜好的引导下,潜心研究有关资料、经常参加拍卖会、游览展览馆、来往于古玩商店和旧货市场之间,有机会也不妨“深入”到穷乡僻壤和收藏者的家中,多看,多听,少买,在实践中积累经验,不断提高鉴赏力。收藏真品要求藏家要经常性地接触到真品实物,退一步讲,也要大量地阅读古玩或艺术品图录,以学者的严谨态度认真研究,寻找同类规律或同时代风格等,这种严谨的态度是收藏成功与否的保证。

二、“善”即藏品的器形

一般来说,藏品的器形要端庄规整,品相完好。

三、“美”即藏品的艺术性表现出来使人愉悦的反映

文物是文化之物,也是文化的载体,艺术性是评判文物价值最重要的准绳。人们不会忘记秦兵马俑的雄伟,汉马踏飞燕的洒脱以及姿态的优美,等等,好的艺术精品会摄人魂魄,让人神交,产生共鸣。

四、“稀”是指稀有

稀,对藏品的主观评测来讲,指稀有,即存世量小。稀有性要求以存量小来凸显藏品的存在价值,比如玉的数量因受资源限制数量远远少于瓷器,唐宋元的字画因年代久远,不易保存,数量往往珍稀,近现代字画存世量大,其价值往往不尽如人意(商业欺诈,恶意炒作除外)。

五、“奇”是指具有特点

奇是指艺术性中的个体特征,有特点,并且特点符合人的审美情趣。这样就能吸引艺术市场细分化的艺术观众群体。有些古玩存世量不多,但往往是不足为“奇”,因而,影响力不足。

六、“古”和“怪”是指年代越古越好

“古”是时空的概念,也只有艺术性强的古代艺术品,才会有沧海桑田之感,才会有数量珍稀,制作难度大的联想。“怪”与“奇”相似,怪更侧重于代表性,表现形式的张扬和个性的特别,如三星堆铜器。

七、“精”而“准”,是选择收藏品要少而精,且量力而行

收藏品种类繁多、范围广,应根据个人兴趣和爱好,选择其中的两三样作为投资的对象。这样,才能集中精力,仔细研究相关的投资知识,逐步变为行家里手。同时,选择收藏品还要考虑自身的支付能力。如果是新手,不妨选择一种长期稳定增值的收藏品来投资或从小件精品入手。

通过投资收藏品获利,不仅是一种获取收益的手段,同时更是一门艺术,对投资者的眼光有着更高的要求。因此,掌握投资收藏品的方法,更多的学习收藏品的知识,对于投资者来说显得更加重要。

依靠外汇以钱赚钱

对于外汇,许多人都觉得比较陌生,认为那是要出国的人才需要了解的东西。其实,这完全是一种误解。外汇作为一种投资工具,正在改变我们的生活。近年来,随着经济的进一步发展,投资外汇成了广大投资者创富的有效途径。

外汇的外围环境比较公正、透明,而且交易量很大,颇受大家的信赖。毕竟,若投资股市,一只股票的背后只是一个公司,而投资外汇,一种货币的背后却是一个国家,况且在外汇市场上,政府的干预有限。所以,目前,手中持有外币的人越来越多了。

投资外汇有哪些特点?

一、投资目标特殊

它投资的是一个国家的经济，而股票投资的是一家公司的经营情况。

二、交易地域、时间特殊

它属于全球性的买卖，涉及整个世界的金融，不会被任何人士、银行或国家操纵。而从交易时间上，是 24 小时，东西方世界可不间断进行。你可以在任何时候、任何地点交易。因此，也可以说它的灵活度高。

三、双向交易

一般股票投资只有涨的时候才能赚钱，而外汇投资，既可以买涨，也可以买跌。这样，赚钱的机会就比股票多一倍。只要选对交易方向，就没问题。

四、投资起点低，成本低

想要投资外汇，500 美元就可以开个案，而其交易费用也比较低廉，大大缩减了成本支出。

五、无套牢的风险

外汇市场极为灵活，在 24 小时内，投资者可任意选择出场，不会发生无法出场而被套牢的风险。

因为它的如上特点，外汇市场逐渐发达起来，吸引了不少人参与，使得它已成为一种重要的投资工具。投资者中既有少数高手从几千、几万元起家，累积了数千万乃至数亿元的财富，亦有小赚大赔的人，而无论怎样，都无法避免它成为最热门的投资工具。

当然，市场上各种外汇投资产品的收益和风险高低不同，产品期限、结构和门槛也各自相异。投资者应该清醒地看到外汇投资往往伴随着一定的汇率及利率风险，所以必须讲究投资策略，在投资前最好掌握相关的外汇知识，制订一个简单的投资计划，做到有的放矢，避免因盲目投资造成不必要的损失。

赵小姐研究生毕业以后，省吃俭用攒了一些钱，并全部用来投资外汇，可不幸的是汇率一降再降，收益微乎其微。失望之余，她深感成为一个富裕的人比登天还难。可是，她并没有灰心，于是在发了丰厚的年终奖时，她又全都买了外汇。开始时她还小挣了一笔，谁想到，好事不常，汇率很快又跌了下来。

但世上没有后悔药卖，痛定思痛，经过反思，赵小姐决定再买，长期持有不动摇。经过对相关外汇知识的认真学习和谨慎的选择，赵小姐认购了新的外汇。可是不幸的是，股市动荡，整个经济都受到影响，汇率也受到影响，跌了不少。但这次赵小姐咬着牙没有赎回。苍天不负有心人，赵小姐终于等到了赢利的时候。年底，股市转牛，整个经济都在复苏，汇率也一样，上涨了几个点，赵小姐尝到了甜头，获利颇丰。

由此可见，个人外汇投资并非轻而易举的事。你要想通过买卖外汇来赚取差价，必须做足各方面的功课，包括获取最真实、最具体、最能表现外汇汇率现状及其走势的资料，评估自己的风险承受能力，确定投资方案，准备相应的投资资金和保证金，了解外汇的投资程序，了解国家相关的金融政策，等等。只有先准备好“战衣”、“战袍”和“武器”，才能保证自己在外汇投资的战场上无往不胜。

在具体投资实践中，投资者应注意以下几点。

一、了解个人的投资需求及风险承受能力

不同的外汇投资人有不同的投资需求及风险承受能力。比如，一些人资本雄厚，他的外汇主要用于投资升值，风险承受能力较强；另一些人资本较少，因此他虽然也进行外汇投资，但厌恶风险，将保本作为投资底线；也有部分人持有外汇，可能在未来有诸如留学、境外旅游、境外考试等其他用途，不但风险承受能力有限，连投资期限也有一定限制。因

此,作为投资人只有充分了解自己的投资需求和风险承受能力,才能够选择适合自己的外汇投资产品。

二、投资人应根据个人实际制订符合自己的投资策略

投资人在明确了个人的投资需求后,就可依据自己的投资预期目标来制订投资策略。投资升值需求强烈、风险承受能力强的投资人,可将部分资金用于外汇买卖或投资于风险较大、投资回报率较高的外汇投资产品,并配合一些保本型投资以控制风险;而那些风险承受能力较差或是以保值为主要目的的投资人,则可将大部分资金投资于一些保本型的投资产品。

通常,投资人可分别投入不同类型的产品,或是不同的币种,从而有效地分散投资风险。各种投资产品或外汇币种的比重则可根据自己的偏好来决定。但是,资金薄弱的投资人是很难进行分散投资的,在这种情况下,选择一种最佳的投资产品就显得尤为重要。

三、投资人要充分了解投资产品的结构

投资人要做到赢利,就需要在最合适的时机,选择最合适的投资产品。因此,投资人不仅应该对国际金融市场有一个基本的认识,还应对各种投资产品的结构特性有一个全面的了解。比如,当投资人预测到某一货币将持续走强,那么就可以通过外汇宝买入该货币,也可以投资与该货币汇率挂钩的投资产品以提高存款收益。在利率缓步上扬的市场中,投资人可以考虑投资收益递增型或是利率区间型投资产品;而在利率稳定或逐步下降的市场环境下,与投资利率反向挂钩型产品则可以为投资人带来较高的投资收益。

投资者需要经常关注各国的经济走势,以及各国最新推出的经济政策,这些都对进行科学合理的外汇投资大有帮助。

债券其实是个香饽饽

在众多令人眼花缭乱的金融投资品中,债券以其风险低、收益稳定和流动性强而成为投资者心目中较为理想的投资对象,尤其对于那些年龄较大、缺乏投资经验、追求稳健的投资者来说,债券这一投资工具更具有吸引力。

朱先生是一名退休人员,因为工作多年,所以略有积蓄。当看着自己存折上的这笔钱时,他暗暗盘算,打算投资股市。股票虽然风险大,但是收益高,能用有限的钱去挣最多的钱。于是,他就将一部分钱投入了股市。

同时,他也想到了要规避风险,就又买了一些债券。以后,每遇到发行债券的时候,都购买一些。渐渐地,朱先生也体会出了一些投资之道。

半年后,他回顾这段时间的经历,虽然投在股市上的钱没少让他操心,结果还是不少股票被套。到头来在股市上的不但没赚钱,反而亏了不少。相反,他为了抵充股票投资风险而购买的债券收益却在上涨。

对此,朱先生得出了一个结论:“股市虽然能让人心动,可是却能在一夜之间颠覆人的财富,而债券虽然增长得慢些,但比较踏实。选来选去,还是债券最好、省心!”

债券如今受到了广大投资者的热心追捧,在众多的债券品种当中,如何选择一种债券进行投资,对与投资收益的实现非常重要。

债券是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时,向投资者发行,并且承诺按规定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。

在众多投资工具中,债券具有极大的吸引力,投资债券主要有以下几个方面的优势。

1. 安全性高。债券是国家为经济建设筹集资金而发行的,以国家税收为保证,安全可

靠。到期按面额还本，债券利率波动的幅度、速度比较和缓，与其他理财工具如股票、外汇、黄金等比较风险最低，适合保守型的投资者。

2. 操作弹性大。对投资者来说，手中拥有债券，当利率看跌时可坐享债券价格上涨的差价；当利率上扬时，可将手上票面利率较低的债券出售，再买进最新发行、票面利率较高的债券。若利率没有变动，仍有利息收入。

3. 扩张信用的能力强。由于债券安全性高，投资者用其到银行抵押贷款，其信用度远高于股票等高风险性金融资产。投资者可通过此方式，不断扩张信用，从事更大的投资。

4. 变现性高。投资者若有不时之需，可以直接进入市场进行交易，买卖自由，变现性颇高。

5. 可充作资金调度的工具。当投资者短期需要周转金时，可用附买回的方式，将债券暂时卖给交易商，取得资金。一般交易商要求的利率水准较银行低，且立即可拿到资金，不像银行的手续那么多。

6. 可作商务保证之用。投资者持有债券，必要时可充作保证金、押标金。投资者以债券当保证金，在保证期间，仍可按票面利率计算。

基于上述种种优势，许多投资者都把目光聚集到它身上，并且公认其为个人投资理财的首选。

众所周知，在做任何事的时候，你若能在事前了解其原则，抓住其规律，就必能在行动时事半功倍。同理，在决定投资债券之前，投资者须先清楚一下债券投资的原则，这样就能在投资时取得更好的效果。

债券投资的基本原则主要有三个：安全性原则、流动性原则、收益性原则，经常被人称为债券投资原则之“三足鼎立”。这三个原则是债券投资中必须要遵守的内容，是最基本的原则。

第一，安全性原则。

说债券是安全的投资方式，也只是相对而言。比起股票、基金等，它的确安全很多。但实际上，除了国债，其他债券也都是有风险的。因为债券根据发行的主体不同，可主要分为企业债券、国债、金融债券三类。国债暂且不论，仅从企业债券看，如果企业运营的安全性降低，或因经营不善而倒闭，就会有违约的危险。因此，本着安全第一的原则，你最好在投资债券的时候，利用组合理论，分别投资多种债券，以分散风险。

第二，流动性原则。

流动性原则是指收回债券本金的速度快慢。债券的流动性越强，就越能以较快的速度转化成货币，也就越减少在这个过程中的无形损失，反之，则可能影响甚至大大削弱资产的价值。一般而言，债券的期限越长，流动性越差，由于外界各种因素的变化，容易造成无形损失，相对也就不适合投资，而期限越短则相反。债券根据不同的类型，流通性不同，一般政府发行的债券流通性较高，在市场上交易方便，而企业发行的债券则根据具体企业的情况而有所不同，比较之下，大企业的债券流动性更好些。

第三，收益性原则。

任何一个投资者进行投资的目的是为了获取利润，债券也不例外。因此，投资者都非常关心债券的收益率。而仅从收益上来说，短期收益率要受市场即期利率、资金供求的影响，而长期收益率要受未来经济的增长状况、通货膨胀因素等不确定性因素的影响，所以收益也可能会有所波动。

在众多债券中，国债因其是依靠政府的财政，有充分的安全保障，所以没什么风险；而企业发行的债券则存在是否能按时偿付本息的风险。不过，大多数情况下，企业发行的

债券收益比国债要高，如果投资者选择的企业是大企业，就会略有保障。

以上便是投资债券的原则。对于刚开始进行投资的人来说，在选择债券的时候，应当在考虑自身整体资产与负债的状况的基础上，遵守投资原则的要求。只有这样才能可能避免血本无归，空忙一场。

期货也是不错的选择

在大众的投资眼中，期货买卖仍然是一片陌生的土地。正是基于这种认识，目前参与期货买卖的人只是凤毛麟角。然而具有战略眼光和洞察力的人，已经习惯于在这个新领域进行投资了。随着人们投资理念的日趋成熟，期货投资也会受到大众的青睐。

王志远是一位20世纪70年代从内地到香港谋生的打工仔。他1976年春到香港，无意间进入了期货交易这个陌生的天地，没想到就是这样的无意，让他开始了自己的投资生涯。

有一次，一位布厂老板让王志远替他买下100张日本棉纱，他以为日本的棉纱行情不错，一定可以大赚一笔。谁知事与愿违，日本市场疲软，这批期货一个多月都无法脱手，造成资金积压。王志远和布厂老板都急得像热锅上的蚂蚁。

正在此时，中国唐山发生了大地震。唐山是红豆的主产区，地震一定会大大减少红豆的产量。王志远听到这个消息后，感到机遇来了，马上去见了布厂老板。第二天，王志远买下了100张日本红豆合约。有好心人劝他，既然那100张棉纱都已经被套牢了，就不要再做蠢事，但王志远并没有理会。

不久后，红豆价格暴涨。王志远将手中的合约尽数抛出，所赚取的钱不仅弥补了由于买入棉纱合约的损失，还另赚了一大笔。

王志远从这件事上了解到要在期货市场有所成就，就必须充分掌握信息，并且要通晓各种知识。之后，他勤奋自学，并且时时关注一切可能引起期货市场波动的信息。

就这样，王志远以其特有的商业直觉和善于抓住机遇的能力，在期货市场中任意驰骋，取得了极大的成功。

投资实践中，像王志远这样从期货市场中获得巨大收益的人有很多，这就影响越来越多的人加入到期货投资的行列中。然而，依然有很多人对期货抱一种“喜欢却不敢靠近”的态度，觉得期货是一种很高深的东西，难以把握。其实，期货投资并没有我们想象得那么难。

期货投资，通俗点说就是利用今天的钱，买卖明天的货。期货是期货合约的简称，是由期货交易所统一制定的一种供投资者买卖的投资工具。

期货合约规定了在未来一个特定的时间和地点，参与该合约交易的人要交割一定数量的标的物。所谓的标的物，是期货合约交易的基础资产，是交割的依据或对象。

期货交易是一种特殊的交易方式，它有不同于其他交易的鲜明特点。

一、期货交易买卖的是期货合约

期货买卖的对象并不是实物或者股票价格指数那样的金融指标，而是和这些东西有关的合约，一份合约代表了买卖双方所承担的履行合约的权利和义务。合约对标的物（也就是大豆、股票价格指数等）的相关属性和时间地点等问题提前进行了详细的规定，买卖合约的双方都要遵守这个规定。买卖双方对合约报出价格，买方买的是合约，卖方卖的也是合约。

二、合约标准化

同一家交易所对标的物相同的合约都作出同样的规定。例如，在上海期货交易所上市交易的铜期货合约，每张合约的内容都是一样的，交易品种都是阴极铜，交易单位都是5

吨,交割品级都要符合国标 GB/T467—1997 标准,其他的有关规定包括报价单位、最小变动价位、每日价格最大波动限制、交易时间、最后交易日、最低交易保证金、交易手续费等,这些规定对每份铜期货合约来说都是相同的。

三、在期货交易所交易

大部分的期货都在期货交易所上市。期货交易所不仅有严密的组织结构和章程,还有特定的交易场所和相对制度化的交易、结算、交割流程。因此,期货交易往往被称为场内交易。

四、双向交易

我们既可以先买一张期货合约,在合约到期之前卖出平仓(或者到期时接受卖方交割),也可以先卖一张合约,在合约到期之前买进平仓(或者到期时交出实物或者通过现金进行交割)。就算手头没有一张合约,依然可以先卖出。这种可以先买也可以先卖的交易被称为双向交易。

五、保证金交易

进行期货买卖的时候,不需要支付全部金额,只要交出一个比例(通常为5%~10%)的金额作为履约的担保就行了,这个一定比例金额就是保证金。

六、到期交割

期货合约是有到期日的,合约到期需要进行交割履行义务,了结合约。商品期货到期交割的是商品,合约的卖方要把铜或者大豆这样的标的物运到指定的交易仓库,被买方拉走,这被称为实物交割商品期货都是实物交割。股指期货的标的物是股票,实物交割在操作上存在困难,因而采用现金交割。在股指期货合约到期时,依照对应的股指期货的价格,也即合约规定的交割结算价,计算出盈亏,交易者通过交易账户的资金划转完成交割。

有人说:如果你爱一个人,就让他做期货,那是天堂;如果你恨一个人,也让他做期货,那是地狱。因为期货是一个风险极大的游戏,即可以让你一夜暴富,也可以使你瞬间破产。无论如何,伴随高利润的永远是高风险。

信托投资你了解吗

面对信托这种新型投资方式和众多的信托品种,投资者应该根据自己的情况选择合适的投资品种。目前,市场上的信托产品,绝大部分是资金信托产品。投资者在选择这类产品时,主要应考虑以下几个方面的因素。

一、信托公司的实力和信誉度

信托收益来自信托公司按照实际经营成果向投资者的分配,信托理财的风险体现在预期收益与实际收益的差异。投资者既可能获取丰厚收益,但也可能损失本金。产生信托投资风险的主要原因有:

信托公司已经尽责,但项目非预期变化或其他不确定性因素的发生。

信托公司在信托财产管理和处置中操作失误,或违法违规操作。

二、信托资金的投资方向

这将直接影响到收益人信托的收益。对资金信托产品(计划)的选择,应选择现金流量、管理成本相对稳定的项目资产进行投资或借贷,诸如商业楼宇、重大建设工程、连锁商店、宾馆、游乐场或旅游项目以及具有一定规模的住宅小区等一些不易贬值的项目资产,而不应选择投资股市或证券的信托产品,因为我国已将证券投资信托归入《基金法》范畴,投资者如需委托人投资证券的,可以投资共同基金,在同等风险条件下,共同基金公司比



信托投资公司更为专业；也不应选择投资受托人的关系人的公司股权或其项目资产，这是信托法律所禁止的。

投资者对于信托公司推出的具有明确资金投向的信托投资品种，可以进行具体分析。但是也有一些信托公司发行了一些泛指类信托品种，没有明确告知具体的项目名称、最终资金使用人、资金运用方式等必要信息，只是笼统介绍资金大概的投向领域、范围。因此，不能确定这些产品的风险在何处及其大小，也看不到具体的风险控制手段，投资者获得的信息残缺不全，无法进行独立判断。对这类产品，投资者需要谨慎对待。

三、个人的风险承受能力

信托与其他金融理财产品一样，都具有风险。风险总是和收益成正比的。当前资金信托产品的风险界于银行存款和股票投资之间，且收益比较可观。但投资者也应该看到，信托公司在办理资金信托时，是不得承诺资金不受损失，也不得承诺信托资金的最低收益。同时，由于信托公司可以采取出租、出售、投资、贷款等形式进行产业、证券投资或创业投资，不同的投资方式和投资用途的差异性很大，其风险也无法一概而论。所以，投资者在面对多种多样的资金信托产品时，应保持清醒的头脑，根据个人风险承受能力，分析具体产品的特点，有选择地进行投资。

四、信托产品的期限

资金信托产品期限至少在一年以上。一般而言，期限越长，不确定因素越多，政策的改变、市场因素的变化都会对信托投资项目的收益产生影响。另外，与市场上其他投资品种相比，资金信托产品的流动性比较差，这也是投资者必须考虑的。因此，在选择信托计划时，应该结合该产品的投资领域和投资期限，并尽量选择投资期短或流动性好的信托产品。

信托投资作为一种新兴的投资品种，受到很多投资者的关注。想要在信托投资市场中获得收益，需要投资者对信托投资加深了解，才能有助于你在信托投资中获得可观的投资回报。

利用创业进入富翁的队伍

生活中，许多穷人都仅仅满足于当一名雇员，替别人打工，生活虽然有保障，但永远不会大富大贵。要想大富大贵，必须要自己去创业。

李斯特在大学读了两年就退学了，经济上的原因使得他早早开始了工作。他在一家刚开张的公司做推销员，推销家具。他的工作干得非常好，很快就得到升迁，当了培训主管。受此成功的鼓舞，他要找一个比做零售更挣钱的职位。他去了一家大型跨国公司干了几个月的见习推销员，但由于一些人在工作上刁难他，他不得不放弃这份工作。他又找了一家很大的家具公司推销地毯。短短4年中，李斯特在整个家具业的市场销售中占据了一个制高点，他每年为公司带来几百万美元的利润，年薪达到几十万美元。他住在豪华的别墅里，屋内摆设着奢侈的家具，一切看来都很美妙。

一天早上，李斯特被告知他的公司已被卖了。更糟糕的是，买家没有兴趣要李斯特继续担任销售经理。这个消息不啻是一个晴天霹雳，顷刻之间，他感到自己的一切梦想都成了泡影。这种失落的痛苦在李斯特身上持续了好几个月。终于，李斯特从痛苦中走了出来。他认识到，以前自己的命运都掌握在别人手中，为什么不能让自己来掌握自己的命运呢？他决定自己成立一个地毯销售中心，并从国际大都市纽约搬到美国地毯之乡佐治亚达尔顿。

用了7年时间，李斯特终于从困境中走了出来。现在李斯特先生刚刚50岁出头，他的

地毯公司的资产已达到 3000 万美元，他还有其他许多产业。今天，李斯特仍在为自己的事业而工作，只不过干的是另一种不同的工作，他的大部分时间用在计划和管理他的投资上。他已完完全全在为自己工作，而不必再为别人工作了，并实现了他的诺言：真正掌握自己的命运。

李斯特的事迹更加说明了这点：只有自己创业才能真正成为富翁。李斯特在给把别人打工的时候，也曾经非常辉煌过，年薪几十万美元，住在豪华的别墅里，貌似已经过着富翁的生活了，但是，随着公司的被买，他也从天上掉到了地上。所以说给别人打工是永远不能真正成为富翁的，只有创业才能够站进富翁的队伍。

创业的意义非同寻常。创业是拼搏精神的体现，与其一个人庸庸碌碌度过一生，倒不如轰轰烈烈干一番事业，那么创业就是最好的选择。

然而，创业并不是儿戏。在创业之前，最好多听听别人的创业经验，学习别人成功创业致富的窍门，这样你才能更好地向前迈进。

创业英雄史玉柱曾总结自己的创业经验道：“巨人之所以倒下，只是因为做了不该做的事。我现在给我的企业立下了四条行为准则：不是朝阳产业的不做；不熟悉的行业不做；自己不擅长的项目不做；发现苗头不对立即‘断臂’。”这实际上也是创业的年轻人所要谨记的。创业有创业的前提和原则，你在选择行业时，还要看自己是否合适，以及市场是否需要。

现今，有很多新生代的富翁，他们年轻有为、身价百万。他们中大多数人都是白手起家，所以很多创业经验都很有借鉴价值，可以说都是成功创业致富的窍门。归纳起来，主要是下面几条。

一、做自己喜欢的朝阳行业

这里的朝阳行业，指的就是有发展“钱”途的潜力行业，或者说新的行业。就像是几年前街上还没有卖奶茶的小店，当时如果你弄个温馨的小屋卖奶茶，那就是个很有创意的行业。还有现在的现酿酸奶、爱心快餐等，都让人们觉得耳目一新，也是不错的发展项目。但操作之前，一定要做好市场调研，别轻易地就因为新而投资，你所投资的产业不仅要新，还要有“钱”途。

二、吸纳人才

人才就等于“财”。你一个人势单力薄，而在开拓自己的事业时，总会碰上无法解决的问题，此时你手下的人才就会为你出谋划策。人才犹如金子，是事业发展的推动器。成功创富的百万富豪更离不开各种人才的鼎力合作。只有把优秀的人才精致地编成一张高效的网络，发挥他们的长处，才能不断创造财富。

三、小成本操作

刚开始创业，经验有限，你最好找些小成本的行业来操作。虽然现在银行里有为创业者设置的创业贷款，但是万一赔了，也要考虑自己能否还得起。小成本操作就能免除这些风险，并且也减轻了创业的压力。

四、学习商海的竞争策略

进入市场后，你就会有竞争者，无论是一个、几个或者几十个，都需要你使出浑身解数来应对。你要怎样才能留住自己的客户，再扩大自己的客源？对手有什么优势？自己又该怎样改善？为此，你务必要读些商业案例，以扩大你的知识面，从而使思维更活跃，视野更开阔。

五、积极的营销宣传

作为一个现代的商人，会营销，会宣传，就是为自己的产品和服务打开了市场。你需

要顾客，而如何让顾客了解你、需要你？那就要靠积极不断的营销和宣传。当人们对你的产品耳熟能详时，你的产品形象也就打出去了。

这些经验看起来非常平实，不是什么惊天动地的言论，却非常实用。如果你能真正从这些经验中体会到创业的奥秘，也就掌握了创业的绝学。

典当融资便利多

典当业是人类最古老的行业之一，可以说是现代金融业的鼻祖，萌芽于两汉时期，至今已有 1600 多年的历史。为什么它至今还能够留存呢？那是因为典当融资非常便利。

典当融资不像银行贷款那样麻烦，它只需要你提供有价值的东西，像房子、汽车之类的都可以，交付一定比例的费用就可以取得当金。它的借款手续非常简捷，而且不用像银行那样必须是大额而且时间很长，它可以是小额、短期的。所以当你急需用钱而又借贷无门的时候，典当行是你最佳的选择。不管是在生活当中，还是在工作领域，典当融资都是最便利的选择。

家住湖北的王丽趁着休假时间，一个人去云南旅行。在假期的最后一天，她在丽江游玩的时候，忘了把自己提包放在什么地方了。手机、身份证、钱包都放在里面，现在身上一分钱都没有，只有自己一直拿在手中的相机。王丽在云南没有一个熟人，万般无奈的情况下，她走进了当地的典当商行，把自己手中仅有的相机当了，当得了 2000 元。她就利用这当来的 2000 元解决了回家的难题。

如果当地没有典当行业，王丽没有办法这么快就拿到返程的路费。这是典当融资在生活上为大家提供便利，那么在工作领域中它又如何为企业提供便利呢？

有一个工厂因为生产不景气，一些设备被迫停产，眼看着工厂就要倒闭了，正在这个紧要关头，以前的合作伙伴为他介绍了一笔生意。如果这笔生意能够谈成，这个工厂就能够死回生，所以，厂里的领导们都全力以赴去准备生意的谈判。好不容易生意谈成了，资金又出了问题，没有资金不能成交。工厂向银行提出了贷款申请，但是被驳回来了，理由是工厂的经营不景气，没有经济效益，没有担保人。贷款不成，总不能坐等工厂倒闭啊，所以，工厂领导就拿工厂里一些闲置的设备去当地的典当商行融资，最终解决了工厂的燃眉之急。

如果没有这个典当行，这个工厂肯定是坐等倒闭的。由此可见，典当融资可以为我们提供非常大的便利。

因为典当的灵活方便，简单快捷，为了应付小额融资、周转资金，现代的人们不管是个人还是企业，都会选择典当融资而非银行抵押贷款。

一、典当融资不是所有的东西都可以典当的

按照规定，只要来源合法、产权明确，可以依法疏通的有价值物品或财产权利，而且必须是典当人有权处置、能保存并可以转让的生产生活资料都可以典当。但不同典当行具体开展的业务有不同，对典当物的要求也会有所不同。一般来讲，房产、股票、企业债券、大额存单、车辆、金银饰品、珠宝钻石、电子产品、钟表、照相机、批量物资等都可以典当。个人金银饰品必须带有本人身份证明，其他物品还需具有发票。企业性质的应提交营业执照，当事人的产权证明。与古时候的当铺不同的是，现代典当行一般不收旧衣服，像猫、狗、猪、牛、羊之类的活物也是不能够典当的。

二、典当融资的业务不同，办理的手续也是不同的

总体来说，典当融资业务办理手续的基本流程为可简单归纳为交当、收当和存当三个

板块。

申请典当融资人出示自己的有效证件和自己的用于典当的物品。

典当商行审核申请，并对当物进行鉴定。

双方约定评估价格、当金数额和典当期限并确认法定息费标准。

双方共同清点当物，并且封存，交由典当商行进行保管。

典当商行向申请典当融资人出具当票发放当金。

以上是所有的典当融资业务都需要的手续办理程序，但是，不同典当业务需要提供的证件和办理的手续是不一样的。

民品典当：民品就是指金银、珠宝、钻石、电子产品、钟表、照相机等。办理民品典当需要提供本人身份证原件、民品的发票。进行民品典当的时候可以适当提高当价。

房产典当：办理房产典当需要提供本人身份证、本人户口本、本人的房屋所有权证、土地使用证等。典当商行需要到现场察看房产，然后进行评估。

股票典当：办理股票典当需要提供本人身份证、深沪股东账户卡。而且需要办理签约监控。

车辆典当：办理车辆典当需要提供本人身份证、汽车的有关证件。

物资典当：办理物资典当需要提供本人身份证以及相关的财产证明。

三、典当融资不是你想当多久就当多久的

根据典当行管理办法有关规定，典当时间最短为5天，不足5天按5天计算，最长期限为6个月。典当到期后，5天内，客户可以选择赎当，也可以根据自己需要选择赎当。最好及时赎当。期满后赎当实在有困难的还可以续当，但是，续当的时间越长，所要支付的综合手续费就越多，所以，当期不宜过长。如果预期不赎当或续当而成为绝当之后，如果你的当物估价金额不足3万元的，典当行就可以自行变卖或折价处理，损益自负；如果你的当物估价金额是在3万元以上的，就可以按《中华人民共和国担保法》有关规定处理，也可以双方事先约定绝当后由典当行委托拍卖行公开拍卖。拍卖收入在扣除拍卖费用及当金本息后，剩余部分应当退还当户，不足部分向当户追索。

四、典当融资不等于出卖东西

典当融资主要是以动产、不动产、权利质（抵）押为基础的短期贷款，它不是把东西卖给典当商行，当金并不等于所当物品的价格。当金一般为物品二次流通价的50%~80%，二次流通价不是商品原来的售价，它低于实物价值。其实，当金少，当户并不吃亏。因为相对应的还款也少，当户的压力也就小很多。

五、典当融资并不是要得越多越好

典当融资的收费标准由国家统一规定，每个月需要支付一定的综合手续费，借得越多，交得也就越多，所以，典当融资并不是要得越多越好。典当费用包括典当当金利息和综合费用两部分。当金利率按中国人民银行公布的银行机构同档次法定贷款利率及浮动范围执行；综合费用包括各种服务及管理费用，综合费用遵照国家的政策和金融法规制定，在支付当金时一次性扣收。所以，不要以为自己的东西值钱而漫天要价。

总的来说，典当不仅是一种理财的工具，更是一种致富的捷径——你有急事等钱用可以去典当，你有东西要变现也可以去典当。



成为富豪不是梦

工作是你财富大厦的基石

有一个富翁， he 有三个儿子，但是他们都很懒，整天无所事事。富翁担心他们坐吃山空，所以在临死之前对三个儿子说：“孩子们，我这一生积累了无数的财富，我都把它们埋在了咱们的田里……”“田地那么大，到底埋在哪里了？”三个儿子齐声问道。“我马上就告诉你们，”富翁说，“不过你们得去把它挖出来……”话还没说完，富翁就死了。富翁死后，三个儿子为了寻宝，把田里的地都挖了个遍，但是，一点宝藏都没有，他们却从此学会了种地，之后他们就一直过着很富足的生活。

如果他们还是跟以前一样什么事都不干，即使富翁留给他们的是金山银山，也会被他们挥霍光的。

纵观所有富豪的人生经历，不管是谁，他们都有自己的一份工作。有的是给别人打工，有的是自己开办公司，但是不管怎样，他们都做得很成功，他们的财富也是从这些工作中积累起来的。从他们身上，可以总结出：成功的工作是你财富大厦的基石。

每个人的生活都需要金钱来维持，没有工作就没有收入，虽然理财也可以致富，但是理财的前提也是要有收入的，所以我们必须要有一份工作。有人说：我的先人很富有，给我留了 50 万元的遗产。是的，50 万元也许对你来说是一笔很大的财富，但是，如果你没有一个固定的收入，这 50 万元只能是有减无增。如果你有一份工作，你就会拥有一份固定的收入，这样就解决了你的生活问题，你就不需要去动用你的投资收益，这样，不考虑你进行高风险投资，还是以 5% 的利率进行保守投资，在复利的作用下，10 年之后你的资产就是 81 万了。从中可以看出，拥有一份工作，拥有一份固定的收入对你财富的积累是多么重要。所以，不管有钱没钱，我们每一个人都是必须要工作的。

那么，怎样才能把工作做成功呢？据《富翁心智》一书的作者托马斯·斯坦利的调查显示，80% 以上的百万富翁都说：如果他们不把自己职业放在心上，他们是不会成功的。所以如果你要想拥有一个成功的工作就要把心思放在工作上，喜欢上自己的工作，能够在工作中找到乐趣。

儿童家具专卖公司创始人格蒂文·格罗斯曼说：“我本该一周在这里待上 6 天，但我连休息时间也不定期。很有意思。回家是工作，工作就是乐趣。”他把工作完全融进了自己的生活，他觉得工作着才是最快乐的。正是因为这些快乐让他不断地工作，从而使他在工作取得很好的成绩。亨利·福特也是因为非常迷恋汽车所以才在汽车行业这么出名。比尔·盖茨就非常喜欢计算机软件，所以他总是能够在工作中有很大的突破。

从现在开始，你要像这些富豪们一样，培养自己对工作兴趣，把自己的工作当成一种享受，而不仅仅是把它当成养家糊口的挣钱手段。这样，你就会在不经意之中创造出很大的财富。记忆无限公司的创始人莎朗·费舍尔曾说过：“你需要做你会做并且爱做的。当你那样做时，机遇就会在你面前变得透明，你也知道你在做什么。成功就变得容易多了。”所以，从现在开始，喜欢你的工作吧，为了30年后的你更加富有，现在就把你财富大厦的基石打牢、打实。

利用“瓦拉赫效应”定位自己

俗话说，寸有所长、尺有所短。现在既然已经毕业了，就不能再像上学一样浑浑噩噩地过日子了，要认清自己的能力，知道自己适合做什么、不适合做什么，长处是什么、短处是什么，找准自己的位置，方能最大限度地实现自己的人生价值。

奥托·瓦拉赫是诺贝尔化学奖获得者，在读中学时，父母为他选择的是一条文学之路，但老师的评语是：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥，这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能在文学上发挥出来。”此时，父母只好尊重儿子的意见，让他改学油画。可瓦拉赫的成绩在班上是倒数第一，学校的评语更是令人难以接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之才。”一事无成的瓦拉赫让大多数老师对他的成才失去信心，只有化学老师认为他做事一丝不苟，具备做好化学实验应有的品格，建议他试学化学。父母接受了化学老师的建议。这次，瓦拉赫的智慧火花一下被点着了。

后来这种现象被人称为“瓦拉赫效应”。如果现在你还在徘徊中，不知道自己该干什么，该往哪个方向发展，不如趁着年轻，多接触各个行业，利用“瓦拉赫效应”，在30岁之前找到自己的方向，让自己向富豪的队伍晋级。

1929年，乔·吉拉德出生在美国一个贫民窟，他从懂事起就开始擦皮鞋、做报童，然后又做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商，等等。35岁以前，他只能算是一个全盘的失败者，朋友都弃他而去，他还欠了一身的外债，连妻子、孩子的吃喝都成了问题，同时他还患有严重的语言缺陷——口吃，换了四十多个工作仍然一事无成。为了养家糊口，他开始卖汽车，步入推销生涯。

刚刚接触推销时，他反复多次对自己说：“你能行！你能行！”他相信自己一定能做得到，他以极大的专注和热情投入推销工作中，只要一碰到人，他就把名片递过去，不管是在街上还是在商店里。他抓住一切机会推销他的产品，同时也推销他自己。三年以后，他成为全世界最伟大的销售员。谁能想到，这样一个不被人看好，而且还背了一身债务、几乎走投无路的人，竟然能够在短短的三年内被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。他至今还保持着销售昂贵产品的空前纪录——平均每天卖6辆汽车！他一直被欧美商界称为“能向任何人推销出任何商品”的传奇人物。

乔·吉拉德做过很多种工作，屡遭失败。最后，他把自己定位在做一名销售员，他认为自己更适合、更胜任做这项工作，并且努力工作，终于成为举世闻名的推销员。

成功学大师安东尼·罗宾曾经在《唤醒心中的巨人》一书中非常诚恳地说道：“每个人身上都蕴藏着一份特殊的才能。那份才能犹如一位熟睡的巨人，等待着我们去唤醒他……上天不会亏待任何一个人，他给我们每个人以无穷的机会去充分发挥所长……我们每个人身上都藏着可以‘立即’支取的能力，借这个能力我们完全可以改变自己的人生，只要下决心改变，那么，长久以来的美梦便可以实现。”

你可以长时间卖力工作，创意十足，聪明睿智，才华横溢，屡有洞见，甚至好运连连——可是，如果你无法在创造过程中给自己准确定位，不知道自己的方向是什么，一切都会徒劳无功。

可以说，你给自己定位什么，你就是什么，定位能改变人生。

所以，从现在开始，你要积极寻找自己的人生方向，以便更早地定位自己，让自己能够尽早地晋级富豪，在30年之后衣食无忧。

把工作当成事业来做

失败者把工作当做事情来做，而成功者把工作当做事业来做。事情和事业，虽只有一字之差，境界却有天壤之别。

假如有人投资让你去开一个杂货店，你会怎么想？

从做事情的角度考虑，开杂货店用不着风吹日晒雨淋，除了进货，大部分时间都是坐着，可以闲聊，可以看报，可以织毛衣，不可谓不轻松。钱呢，也有得赚，进价6毛的，卖价1元，七零八碎地一个月下来，衣食至少无忧。干吗不做？

但换一个角度想，开了杂货店，你就开不成百货店、饮食店、书店、鞋店、时装店，总之，做一件事的代价就是失去了做别的事的机会。人生几十年，如果不想在一个10平方米的杂货店内耗掉，你就得想到底做什么更有前途。从事业的角度，你要考虑的就不是轻松，也不是一个月的收入，而是它未来发展的潜力和空间到底有多大。

杂货店不是不可以开，而是看你以怎样的态度去开。如果把它当做一件事情来做，它就只是一件事情，做完就脱手。如果是一项事业，你就会设计它的未来，把每天的每一步都当做一个连续的过程。

作为事业的杂货店，它的外延是在不断扩展的，它的性质也在变。如果别的店只有两种酱油，而你的店却有十种，你不仅买一赠一，还送货上门，免费鉴定，传授知识，让人了解什么是化学酱油，什么是酿造酱油，你就为你的店赋予了特色。你的口碑越来越好，渐渐就会有人舍近求远，来你的店买酱油。当你终于舍得拿出2000元钱去注册商标，你的店就有了品牌，有了无形资产。如果你的规模扩大，你想到增加店面，或者用连锁的方式，或者采取特许加盟，你的店又有了概念，有了进一步运作的基础。

这就是事情和事业的区别。

日本的“经营之神”松下幸之助是世界闻名的成功企业家，他的经营哲学是：把职业当成自己毕生为之奋斗的事业，日积月累，用心做好每一天的事。

松下幸之助常说，他之所以成功，是因为他从内心把自己的职业当成事业。他指出：“我并没有那么长远的规划。只是珍视每一个日日夜夜，做好每一项工作，这是今日能辉煌的秘诀。当年，我仿佛并没有要建一座大工厂的远大规划。创业初期，一天的营业额仅一日元，后来又期盼一天有两日元，达到两日元又渴望三日元，如此而已，我只不过是努力地做好每一天的工作。”他在一次演讲中还说：“迄今为止，每遇到难题的时候，我都扪心自问，自己是否以生命为赌注全力对待这项工作？当我感到非常烦恼时，往往是因为没有全身心地投入工作。由此我便洗心革面，全力向困难挑战。有了勇气，困难便不称其为困难了。”

1974年，麦当劳的创始人雷·克罗克被邀请到奥斯汀为得克萨斯州立大学的工商管理硕士班作讲演。在演讲之后他们一起喝啤酒，克罗克问：“谁能告诉我我是做什么的？”当时每个人都笑了，大多数MBA学生都认为克罗克是在开玩笑。见没人回答他的问题，于是

克罗克又问：“你们认为我能做什么呢？”学生们又一次笑了，最后一个大胆的学生叫道：“克罗克，所有人都知道你是做汉堡包的。”

克罗克笑了：“我料到你们会这么说。女士们、先生们，其实我不做汉堡包业务，我真正的生意是房地产。”

接着克罗克花了很长时间来解释他的话。克罗克的远期商业计划中，基本业务是出售麦当劳的各个分店给各个合伙人，他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素，而同时，当克罗克实施他的计划时，那些买下分店的人也将付钱从麦当劳集团手中买下分店的地。

麦当劳今天已是世界上最大的房地产商了。今天，麦当劳已经拥有美国以及世界其他地方的一些最值钱的街角和十字路口的黄金地段。

克罗克之所以成功，就在于他的目标是建立自己的事业，而不仅仅是卖几个汉堡包赚钱。克罗克对职业和事业之间的区别很清楚，他的职业总是不变的：是个商人。他卖过牛奶搅拌机，以后又转为卖汉堡包，而他的事业则是积累能产生收入的地产。

当今社会，轰轰烈烈干大事、创大业者不乏其人，而能把普通工作当事业来干的人却是凤毛麟角。因为干事业的人需要要有较高的思想觉悟、高度的敬业精神和强烈的工作责任心。

工作就是生活，工作就是事业。改造自己、修炼自己，坚守痛苦才能凤凰涅槃。这应当是你永远持有的人生观和价值观。丢掉了这个，也就丢掉了灵魂；坚守了这个，就会觉得一切都是美丽的，一切都是那么自然。这样一想，工作就会投入，投入就会使人认真。同样，工作就会有激情，而激情将会使人活跃。

任何事都可以做的，就看你怎样去做，是把它当一件事情，还是当一项事业来做。做事业和做事情，差之毫厘，谬以千里。其实，每个人都应该有自己的致富计划，有自己的梦想追求，只有这样才能更好地实现自己的计划和梦想。

你今天所做的一切，都会成为明天成功的基础，你也会步入一条可持续发展的轨道。如此这般，日积月累，成功是必然的。它可能早一天来，也可能晚一个月到，但无论迟早，它肯定要来。

做事情也许只是解决燃眉之急的一个短期行为，而做事业则是一个终生的追求。为了30年后能够养活你自己，从现在开始就把工作当成事业来做吧。

比别人多干一点

现在，不管在哪行哪业，每个人的工作内容相对来说都是比较确定的，每个人的职责都是很明确的，所以就导致很多人不愿意干一些“分外”的事情。其实，你每天多干一点点，就是多积累一点点收获，千万别小看这一点点的收获。

日本“推销之神”原一平在69岁时的一次演讲会上，当有人问他推销的秘诀时，他当场脱掉鞋袜，将提问者请上台，说：“请您摸摸我的脚板。”提问者摸了摸，十分惊讶地说：“您脚底的老茧好厚呀！”原一平说：“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤。”提问者略一沉思，顿然醒悟。

原一平的意思很明显，就是在工作中比别人多干一点，多干一点必然会多一点收获。

古人所说的集腋成裘，积沙成丘讲的就是这个道理。如果你确实实地做到每天比别人勤奋一点点，多做一点点，那么日积月累，你就能取得更大的成就，拥有更多的收获，

从而在众多的同事中出类拔萃、脱颖而出。不管你当时在什么样的职位，不管是一个普普通通的小员工还是一个高高在上的管理者，只要你每天都坚持比别人多干一点，你的上司还有客户都会更加愿意让你来做事，这样，你就得到比别人更多的机会，就会比别人更早获得成功。

世界著名汽车制造商杜兰特手下的总裁叫卡洛·道尼斯。他曾是杜兰特手下的小职员，当他谈起他之所以被提升为总裁时说：“当我刚到杜兰特先生那儿工作时，我就注意到，每天下班后，所有的人都回家了，但杜兰特先生仍留在办公室里，一直呆得很晚。我认为应当有人留下来，给杜兰特先生提供一些必要的协助，所以我也留下来……他随时都能发现我……后来他就养成了召唤我的习惯。这就是整个事情的过程。”

道尼斯所得到的报酬与他付出的时间精力肯定不相当，但是，他每天就比其他员工多做的这么一点点却使他获得了总裁的位置。从中你可以学到一点，那就是：对于分外的工作，虽然不是你必须要做的事情，但是它却是你晋升的机会。

因为每天比别人多做一点，无形之中你就比你旁边的同事多了那么一点点的优势，不管你从事哪行哪业，你的老板和客户都会非常乐意跟你合作；而且，多做那么一点点，你也就多学了那么一点点，长年累积下来，你就会比别人多学到一些东西，从而提高你的工作能力。所以，在工作中，你不仅仅要把分内的工作做好，还要积极主动地去做一些“分外”的工作，为自己多学点东西，也为自己多创造一点工作机会。

著名投资专家约翰·坦普尔顿通过大量的观察研究，得出了一个成功的定律：多1盎司定律。研究发现，取得突出成就的人和取得中等成就的人几乎做了同样多的工作，他们所做出的努力差别很小，仅仅只是“多1盎司”，但是，最后的结果却是：他们两者所取得的成就在实质内容方面，就产生了天壤之别。

其实，对于任何一个人来说，比别人多做一点并不是多么痛苦的事，既然你已经付出了99%的努力，几乎已经完成了所有的工作了，再多加“1盎司”又有什么关系呢？但是，在实际的工作生活中，缺少的正是“多1盎司”所要求的那一点点积极主动的精神。

大家都很清楚，你付出多少，你得到的回报就有多少。只有多付出少收获，而从来没有少付出多收获的事情存在。所以要想成就大事业，向富豪晋级，你就要踏实肯干，坚持每天比别人多做一点，在做任何工作的时候都多付出“1盎司”。因为任何一种杰出成就都必然与好逸恶劳的懒惰品行无缘，踏实肯干，积极主动就是一个人的财富，它是点燃智慧的火把，是检验成功的试金石，即使一个天资一般的人，只要你踏实肯干，积极主动，每天比别人多干一点也能弥补自身的缺陷，使成功可望可及，最终在人前风光。反之，如果你自恃“聪明”，天天偷工减料，日久后必然难有作为。因为任何一项成功都不可能轻易得到。

所以，从现在开始，每天比别人多干一点，为自己积累财富，为自己积累晋升的机会，让自己早日晋级富豪的行列，让自己能够在30年之后轻轻松松养活自己。

敢于做一个野心家

你一直以来都梦想着当富豪，而且你也觉得你自己很优秀，可是为什么你就是成不了富豪呢？相信下面的故事可以帮你解开你的困惑。

巴拉昂是一位年轻的媒体大亨，以推销装饰肖像画起家，在不到10年的时间里，迅速

跻身法国 50 大富翁之列，1998 年因前列腺癌在法国博比尼医院去世。临终前，巴拉昂留下遗嘱，把他 4.6 亿法郎的股份捐献给博比尼医院，用于前列腺癌的研究，另有 100 万法郎作为奖金，奖给那些揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂去世后，法国《科西嘉人报》刊登了他的遗嘱。遗嘱说：“我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁能通过回答‘穷人最缺少的是什么’而猜中我的秘诀，他将得到我的祝贺。当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智鼓掌，但是他可以从那只保险箱里荣幸地拿走 100 万法郎，那就是我给予他的掌声。”

遗嘱刊出后，《科西嘉人报》收到大量信件，有的骂巴拉昂疯了，有的说《科西嘉人报》是为了增加发行量在炒作，但多数人还是寄来了自己的答案。

大部分人认为，穷人最缺少的是金钱。穷人还能缺少什么？当然是钱了，有了钱，就不再是穷人了。有一部分人认为，穷人最缺少的是机会。一些人之所以穷，就是因为没遇到好时机，股票疯涨前没有买进，股票疯涨后没有抛出，总之，穷人都穷在背时上。另一部分人认为，穷人最缺少的是技能。现在能迅速致富的都是有一技之长的人，一些人之所以成为穷人，就是因为学无所长。还有的人认为，穷人最缺少的是帮助和关爱。每个党派在上台前，都曾给失业者大量的许诺，然而上台后真正关爱他们的又有几个？总之，答案五花八门。

在巴拉昂逝世周年纪念日，他的律师和代理人按巴拉昂生前的交代，在公证部门的监督下打开了那只保险箱。在 48561 封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。蒂勒和巴拉昂都认为穷人最缺少的是野心。

在颁奖之日，《科西嘉人报》带着所有人的好奇，问年仅 9 岁的蒂勒，为什么想到是野心，而不是其他。蒂勒说：“每次，我姐姐把她 11 岁的男朋友带回家时，总是警告我：不要有野心！不要有野心！我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

年轻人大多不介意别人说自己“雄心勃勃”，却害怕被人指责为“野心勃勃”。生活中，许多极富潜力的人就是因为害怕被人说成是“野心家”而畏缩不前，不敢奋斗，不敢冒尖。穷人最缺少的就是野心。任何事情要想做得出色，都是需要很强大的内心欲望的，没有“野心”的人内心动力不足，往往只会成为人群中的平庸角色。

萤火虫只有在飞的时候才会发光。同样，要成为一个富豪，首先要成为一个成功者。要成为成功者就必须行动起来，必须积极地努力，积极地奋斗。成功者从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委屈，要从小事做起，要用行动争取成功！只要专心致志去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，机遇就会来到，成功也就离你不远了。

英国前首相本杰明·迪斯累利曾指出，虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动就绝无满意的结果可言。因此，如果你想取得成功，就必须先从行动开始。采取主动，就能创造属于自己的机遇。缜密思虑下策划的行动，是没有任何东西可以取代的。

天下最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我没有那么做。你现在已经想到一个好创意了吗？如果已想到，马上行动。

要敢于做一个野心家，敢于把自己的“野心”展露出来，为自己的“野心”主动进取。

这样，才有机会站到富豪的队伍中去，在30年之后才有足够的“粮食”来养活自己。

用心捕捉生活中的点滴商机

生活中，不少人总会眼红别人挣了大钱，眼红别人处于高职位，觉得他们是幸运儿，但是他们的成功真的是因为命运的眷顾吗？

有这样一个农村妇女，她只认识自己的名字，丈夫早逝，她带着两个孩子艰苦地生活，她曾经摆过地摊……无数的艰辛其实用来形容这个女人都不为过，可是6年之后，这个女人却创出资产达13亿的民营企业，她就是“老干妈”陶华碧。

陶华碧因为家里穷，很小的时候，她就外出打工。1989年，她用省吃俭用的钱开了一家卖凉粉和凉面的小店，生意不错。但是有一天，她自制的用来拌凉面的辣椒酱用完了，而客人因听说没有辣椒酱了转身就走。这件事情对她触动很大，她感觉到客人都是冲着她的辣椒酱来的，此时，她看到了自制的辣椒酱的潜力。经过几年的反复试制，她制作的辣椒酱风味更加独特了。很多客人吃完凉粉后，又掏出钱来买一点辣椒酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的辣椒酱。到了后来，她的凉粉生意越来越差，可辣椒酱却做多少都不够卖。经过细心观察，陶华碧发现很多凉粉店竟然用的是自己的辣椒酱。虽然很气愤，但是也萌发了专门生产辣椒酱的心思。于是，1996年7月，她招聘了40个员工，办了个食品加工厂，专门生产辣椒酱，名字为“老干妈辣椒酱”。

现如今，“老干妈”辣椒酱产销全国，独特的辣香豆豉让很多人都成了它的忠实购买者。可当初“老干妈”辣椒酱却只是陶华碧卖凉面时的作料，那么，为什么这样一种小小的佐料却能让“老干妈”一夜蹿红呢？其中一条就是用心捕捉生活中的点滴商机。

经过几年的发展，“老干妈”的员工达几千人，厂子也变成公司，累计产值已达13亿，每年纳税1.8亿，名列中国私营企业50强排行榜的第5名，而当初路边小摊上卖凉粉的陶华碧也就因为善于捕捉生活中的点滴商机成为了这个知名品牌的董事长。

无独有偶，日本狮王牙刷公司的员工加藤信三也是因为用心捕捉生活中的点滴商机而成为狮王牙刷公司的董事长的。

有一天，加藤着急着要上班，刷牙的时候比较匆忙，把牙龈弄出血了。到公司之后，他把这件事跟大家说了，其他人都认为这是很平常的事情，刷牙的时候牙龈经常会出血的，这根本不值得一提。可加藤信三不这样认为，他觉得这问题不解决肯定会影响公司的效益。

于是他下定决心一定要解决刷牙容易伤及牙龈的问题。经过观察研究发现，牙刷的毛顶端由于机器切割，全部是四四方方的，而不是尖的，这应该就是问题关键所在。于是经过多次实验，改变刷毛质地、改造牙刷造型、重新设计刷毛排列等各种改进方案，并将刷毛的直角变成圆角。改进后的狮王牙刷很快受到顾客欢迎，销量直线上升，最后占到了全国同类产品的40%左右，加藤也就从普通员工破格提拔为主任，后来加藤信三又成为狮王牙刷公司的董事长。

加藤就是因为抓住了生活中大家都习以为常的刷牙容易导致牙龈出血的情况，改善自己公司的牙刷，为众人解决了生活问题，从而迎来了狮王牙刷大卖的好商机。

当你每天守着有限的工资喊自己没有机会的时候，当你总是抱怨钱不够花的时候，当你认为自己事事倒霉的时候，想想陶华碧当初的条件吧！她的转变不在于她当初是谁，而是她能抓住什么。

在每个人的生活中，每时每刻都可能与机会擦肩而过，有的人抓住了机会，而有的人

对机会视而不见。我们应该像加藤那样，不跟着众人“习以为常”，用心去捕捉每一次赚钱的机会。富人跟穷人在对待机遇上有很大的不同，富人会不放过每一次来之不易的机会，尽力展现自己，让自己在机会中得到突破。而穷人只会让机会溜走。

当然，你也不能等着商机的到来，你要学会为自己制造机遇。美国石油大亨洛克菲勒这样说：“设计机遇，就是设计人生。所以在等待机遇的时候，要知道如何策划机遇。这就是我，不靠天赐的机遇活着，但我靠策划机遇发达。”一个人要想赚钱，那就用心观察生活的点滴，利用生活的点滴不断地为自己找机遇。当你遇到机遇就要全力以赴，这样才能让机会转变为价值，逐渐走向成功。

所以，现在的你，不要抱怨自己没有别人命好，要用心去捕捉生活的点滴商机，这样幸运离你也不会太远了，相信在不久的将来，你就可以实现自己的致富之梦了。

勇于挑战，创造发财机遇

财富总是青睐有勇气的人，犹豫畏缩、不敢迈步的结果是让你在追逐财富的道路上永远原地踏步。世上到处充满了生机与机遇，我们要勇于挑战，才能够创造发财的机遇。

其实，迎难而上就是一种勇气，害怕挑战的人只会像蜗牛一样，将自己深深地掩埋，再无出头的机会；害怕挑战的人惧怕失败，他们也许不明白挑战与机遇并存的道理。

事实上，任何逆境里都孕育着机遇，而且这种机遇的潜能和力量都是十分巨大的。为什么逆境也能够产生机遇呢？因为顺境和逆境在一定的条件下是可以转化的。环境本身是无情的，但也是公正的，它对所有人都一视同仁。环境虽然不以人的意志为转移，但是人对于环境却有主观能动性。每个人都可以努力去改变环境，到一定时候，逆境也可能转化为顺境，也就是说人在逆境的中，也能获得幸运，获得成功的机遇。

摩根诞生于美国康涅狄格州哈特福的一个富商家庭，经受着特殊的家庭氛围与商业熏陶，摩根年轻时便敢想敢做，颇具商业冒险和投机精神。1857年，摩根从哥廷根大学毕业，进入邓肯商行工作。一次，他去古巴哈瓦那为商行采购鱼虾等海鲜归来，途经新奥尔良码头时，他下船在码头一带兜风，突然有一位陌生人从后面拍了拍他的肩膀：“先生，想买咖啡吗？我可以出半价。”

“半价？什么咖啡？”摩根疑惑地盯着陌生人。

陌生人马上自我介绍说：“我是一艘巴西货船船长，为一位美国商人运来一船咖啡，可是货到到了，那位美国商人却已破产了。这船咖啡只好在此抛锚……先生，您如果买下，等于帮我一个大忙，我情愿半价出售。但有一条，必须现金交易。”

摩根跟着巴西船长一道看了看咖啡，成色还不错。想到价钱如此便宜，便毫不犹豫地决定以邓肯商行的名义买下这船咖啡。然后，他兴致勃勃地给邓肯发出电报，可邓肯的回电是：“不准擅用公司名义！立即撤销交易！”

摩根勃然大怒，不过他又觉得自己太冒险了，邓肯商行毕竟不是他家的。自此摩根便产生了一种强烈的愿望，那就是开自己的公司，做自己想做的生意。

无奈之下，摩根只好求助于在伦敦的父亲。父亲回电同意摩根用自己伦敦公司的户头偿还挪用邓肯商行的欠款。摩根大为振奋，索性放手大干一番，在巴西船长的引荐之下，他又买下了其他船上的咖啡。

摩根初出茅庐，做下如此一桩大买卖，不能说不是冒险。就在他买下这批咖啡后不久，巴西出现了严寒天气，一下子使咖啡大为减产。这样，咖啡价格暴涨，摩根便顺风迎时地大赚了一笔。

从咖啡交易中，父亲认识到摩根是个人才，便出了大部分资金为孔子办起摩根商行，供他施展经商的才能。摩根商行设在华尔街纽约证券交易所对面的一幢建筑里，这个位置对摩根后来叱咤华尔街乃至左右世界风云起了不小的作用。

摩根正是因为勇于挑战，为自己创造了发财的机遇，才能最终与幸运相遇，获得成功。

所有人的人生都是由一连串机遇串联而成。一个幸运的人，会抓住人生的每一次机会，勇于挑战，让它们汇接成人生最美丽的画卷。

每一次挑战，就是给自己一次机遇。世界上没有一件可以完全确定或保证的事，成功的人与失败的人的区别，并不在于能力或意见的好坏，而是在于是否相信判断、具有适当冒险与采取行动的勇气。

当然，勇于挑战，并不是要你盲目下注。盲目下注相当于把钱扔掉。对于想要发财致富的人来说，做一项买卖的成本不仅是付出的金钱与精力，还有一个巨大的易被忽视的成本：你因无法同时做另一件事而放弃的机会和财富，这也是你的机会成本。当你把一批质地优良的汗衫拿到阿拉伯地区出售，你大亏而归，但如果你把这批衬衫销往南亚地区，你就可能大赚一笔，这就是机会成本。因此在我们挑战之前，一定要考虑机会成本的问题，没有机会成本观念的人，往往会因小失大，导致失败。

所以，你要在敢想、敢做、敢于挑战自己的基础上，时时控制自己，保持清醒的大脑，这才是制胜的关键。

负责也可以为你带来巨额财富

如果你是一个负责的人，肯定能够成为公司里的炙手可热的关键人物；如果你是一个负责的人，也能够很快得到成功的机会，为你带来巨额的财富。

沃尔玛的创始人沃尔顿年轻时收到耶鲁大学的录取通知书后，却因为家里穷交不起学费而面临失学的危机。于是他决定趁假期去打工，像父亲一样做名油漆工。

沃尔顿接到了为一大栋房子做油漆的业务，尽管房子的主人迈克尔很挑剔，但给的报酬很高。沃尔顿很高兴地接下了这桩生意。在工作中，沃尔顿自然是一丝不苟，他认真和负责的态度让几次来查验的迈克尔感到满意。这天，是即将完工的日子。沃尔顿为拆下来的一扇门板刷完最后一遍漆，并把它支起来晾晒。做完这一切，沃尔顿长出一口气，想出去歇息一下，不想却被脚下的砖头绊了一下。这下坏了，沃尔顿碰倒了支起来的门板，门板倒在刚粉刷好的雪白的墙壁上，墙上出现了一道清晰的痕迹，还带着红色的漆印。沃尔顿立即用切刀把漆印切掉，又调了些涂料补上。可是做好这些后，他怎么看怎么觉得补上去的涂料色调和原来的不一样，那新的一块和周围的也显得不协调。怎么办？沃尔顿决定把那面墙重新刷一遍。

大约用了半天时间，沃尔顿把那面墙刷完了。可是，第二天沃尔顿又沮丧地发现新刷的那面墙与其他墙体色调不一致，而且越看越明显。沃尔顿叹了口气，决定再去买些材料，将所有的墙重刷。尽管他知道这样做，他要花比原来多一倍的本钱，他就赚不了多少钱了，可是，沃尔顿还是决定要重新刷一遍。

他刚把所需的材料买回来，迈克尔就来验工了。沃尔顿向他道歉，并如实地将事情和自己内心的想法说了出来。迈克尔听后，不仅没有生气，反而对沃尔顿竖起了大拇指。作为对沃尔顿工作的负责态度的奖励，迈克尔愿意赞助他读完大学。最终，沃尔顿接受了帮助。后来，他不仅顺利读完大学，毕业后还娶了迈克尔的女儿为妻，进入了迈克尔的公司。十年后，他成了这家公司的董事长。

正是因为沃尔顿的负责，才得到迈克尔的青睐，赢得了自己攻读大学的巨额学费，并且为自己的生活和事业都铺平的道路。由此可见，负责也可以为你带来巨额的财富。

其实可以这么说：负责，就是你得到财富的机会。当然，承担责任的人，不一定马上就能够得到回报，但是，在不久的将来，总是会有回报的。也就是说，只要你负责，你就会有回报，只是获得回报的时间有远有近而已。

可以说，责任和机会是成正比的。没有责任就没有机会，责任越大机会越多。机会从来都不是独来独往的，它要么牵着责任的手，要么和责任合二为一。责任与机会是合二为一的，它们你中有我，我中有你，是不能切割开来的。比如老板让你去开发天津的市场。这表面上是给你一个任务，但这其实也是一个机会，如果你负责地把这个市场开发成功了，你就有可能成为这个市场的经理，你的工资将会提升。但是，如果你不負責任，天天吊儿郎当，不把这当成一回事，把事情搞砸，那你还有晋升的机会吗？更不要说给你带来巨额的财富了。

所以，为了财富，为了机会，你要将自己培养成一个能够负责的人，将责任感根植于自己的内心，让它成为你脑海中的一种强烈的意识，这样，不管在日常行为还是在工作中，这种责任意识都会让你表现得更加卓越。因为责任能够让人战胜懦弱和恐惧，因为在责任面前，人们变得勇敢而坚强。如果你能够负责，遇到任何难题都不会退缩，就会为你赢得财富创造了机会。

其实，“机会”总是藏在“责任”的深处，只有聪明的人，才能够看到机会究竟藏在哪里。拥抱责任的人，实际是抓住机会的人；逃避责任的人，看似事事通达，实际是放弃机会的人。当你觉得自己没有机会或职业道路不顺畅时，不要抱怨他人，而应该问问自己是否承担了责任。因为，责任也可以为你带来巨额的财富。

让第一桶金为你的财富大厦添砖加瓦

第一桶金是一个人将来迈向辉煌人生的奠基石，只有先掘得人生的第一桶金，才能施展你更大的抱负，才能走向更大的成功。因为任何一个成功者的第一桶金，都浸透着他的智慧与血汗。有了第一桶金，第二桶、第三桶就容易源源不断地来了，原因并不是因为有了资本，而是因为找到了赚钱的方法。这时候的你，哪怕第一桶金全部失去了，也有十足的信心与能力重新找回。

赚取第一桶金的过程，实际上就是将普通手指变为点石成金的金手指的过程。创业已经成功的人，他的经历和素质本身就是一笔财富，他可能有失败的时候，负债累累，比一个穷人还穷，但只要心不死，可以肯定他还会富起来的。

白手起家的富翁刚开始时都不是企业家和资本家，在积累财富和经验的初期，他们或者是雇员，或者是自己雇佣自己的自由职业者。

新东方的校长俞敏洪一开始并不是一个企业家。他1984年毕业于北京大学英语系，毕业后留校任教。当时的薪水每个月仅有120元。他说，他当时唯一的能力就是教英语。

1991年底，他开始在一些英语培训学校兼课，拼命教书赚钱。一天教6个小时可赚60元，两天就相当于在北大教课时一个月的工资。次年他就辞掉了北大的教职，专职为别人补习英语。“当时目标简单，就想教书赚钱，然后出国读书。”他说。但教着教着，他发现了一个重要的商机，那就是准备出国的人越来越多，他们都有补习英语的需求。

1993年10月，俞敏洪创办了新东方。但是，那时的学校员工只有4个人，而学生也只有20来个人。然而新东方很快就发展起来了，它收费很低，且处于高校的聚集地北京市海

淀区，周围有北大、清华、人大、北师大等数十所高校，地理位置得天独厚，再加上他有声有色、带有激情的讲课，吸引了很多学生的到来。

1994和1995年，新东方发展特别快，开始在留学梦群体中树立了权威。1995年，从全国各地走进“新东方”的学员达到了1万多人，俞敏洪编写的《GRE词汇精选》被大学生们称为出国留学考试的“红宝书”，几乎人手一册，俞敏洪获得了他从未有过的成功。随着新东方的迅速发展，俞敏洪开始聘请大量教师和高级管理人员。在新东方，一名普通教师的年薪也能达到10万以上。2000年，新东方仅教学收入就达9000万元。

在俞敏洪创业之前，他也是一个普普通通的职员，他的第一桶金是通过给别人培训英语得来的。当然，他很幸运，他创办的“新东方”顺利地成长起来了。也正是因为他挖到了自己的第一桶金，所以才有了他现在越来越大的“新东方王国”。

创业是一个长期的艰苦过程，不可能在很短的时间内就创造一个亿万富翁。之所以少，就因为难，物以稀为贵。但是，挖掘“第一桶金”越是艰难，后来创业便越容易成功，它能为以后事业的发展打下坚实的基础。

有背景、有资金、自然能够解决“第一桶金”，这样的创业者是幸运的。而多数胸怀壮志、身无分文，凭着知识、智慧、毅力和信心去“空手套白狼”的创业者如何获得“第一桶金”就显得至关重要。

对白手起家的创业者来讲，第一桶金也许要5年，第二桶金也许只要3年，第三桶金也许只要一年，甚至更短。因为你已经有了丰富的经验和可启动的资金，就像汽车已经跑起来，速度已经加上来，只需轻轻给点油，车就可以高速如飞一般。

挖掘自己的第一桶金必须先找到适合自己的掘金之地。此外，选择投资领域必须与自己的秉性结合起来。如果你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑投资经营公关公司、自助火锅店、快餐外送等服务业。但如果你天性好静，不愿与别人打交道，那做这一行就是一种折磨，不如自己在家做一个股市操盘手，可能会有更多的收获。如果你喜欢精致有品位的生活，那么涉足美容业、精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，一定能让你一展雄才。如果你能时时设身处地为他人着想，那么开一家心理诊所、办一家花店或园艺店正符合你的特点，因为这些行业正好需要你这种特征。总之，要找到自己熟悉的领域才能够更顺利地挖掘到你的第一桶金。

所以，从现在开始，你要时时观察，多多思考，这样才能够迅速发掘自己第一桶金的掘金地，才能够让第一桶金为你的财富大厦添砖加瓦。

从小事做起

也许你经常羡慕富豪的功成名就，可是却忽略了他们背后的故事，他们的财富也是从一点一滴积累起来的。大钱不可能一下子就能够到你手中，所以要从小事做起，先赚小钱，再去成就大事业，从而晋级富豪的行列。

其实不论做什么事情，实际上都是由一些细节组成的。综观世界上伟大的成功者，他们之所以能拥有杰出的成就，往往因为始终把细节的东西贯穿于整个奋斗过程中。瓦特只是注意到了水蒸气把烧水的壶盖儿掀起的那一细节就产生了无限的灵感，牛顿只是注意了苹果落地的细节，就引发了万有引力的设想。可见，细节虽小，影响却是巨大的。

一个乐于从细微小事做起的人，有希望创造惊人的奇迹。一个不经意的发现有可能决定一个人的命运，一项小小的改进能让一个企业扭转局势、起死回生。在市场竞争日益激烈的今天，任何细微的东西都可能成为“成大事”的决定性因素。

比尔·盖茨说：“你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没什么出息。金钱需要一分一厘积攒，而人生经验也需要一点一滴积累。在你成为富翁的那一天，你已成了一位人生经验十分丰富的人。”

事实上，很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得如此业绩，很多大企业家就是从伙计当起，很多政治家是从小职员当起，很多将军是从小兵当起……所以，当你的条件普通，又没有良好的家庭背景时，那么“先做小事，先赚小钱”绝对没错。你绝不能拿机遇赌，因为“机遇”是看不到的，是难以预测的。

当然，“做大事，赚大钱”的志向并没什么错，有了这个志向，你就可以不断向前奋进。但说老实话，社会上真能“做大事，赚大钱”的人并不多，更别说一踏入社会就想“做大事，赚大钱”了。

“先做小事，先赚小钱”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力和经验。当你做小事得心应手时，就可以做大一点的事。赚小钱既然没问题，那么赚大钱就不会太难，何况小钱赚久了，也可累积成“大钱”。

完成小事是成就大事的第一步。伟大的成就总是跟随在一连串小的成功之后，在事业起步之际，我们也会得到与自己的能力和经验相称的工作岗位，证明我们自己的价值，渐渐被委以重任和更多的工作。将每一天都看成是学习的机会，这会令你在公司和团体中更有价值。一旦有了晋升的机会，老板第一个就会想到你。任何人都是这样一步一个脚印地走向成功的。

伟大的事业是由无数个微不足道的小事情积累而成的，小事情干不好，大事情也不会做成功。做任何事，不论大事小事，不论轻重缓急，都要一步一个脚印，力求把每一件事情做好，善始善终，不要心高气傲，不能急功近利，罗马不是一天建成的。而且，追求经济利益的同时也应该兼顾社会效益。

不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。一个市 500 多万户家庭，如果每户每天都能节约 1 度电，全市每天就将减少电量 500 多万度，同时减少煤炭消耗量 1635 吨，减排二氧化硫 150 吨，减排二氧化碳 4985 吨以上。

俗话说得好，“一口吃不成个胖子”，成功就源于每一个细节。现实生活中，还有许多雄心勃勃、想成就一番事业的朋友，不屑于从小处做起，眼高手低，最终一事无成。更有甚者，忽视生活和工作中的细节，几乎酿成大错。从脚下开始，从现在开始，少一点空谈，多一点实干吧。

做事如此，致富依然如此。如果只想贪婪地梦想一夜暴富，结果肯定适得其反。无论投资还是做生意，都不能急功近利，任何事都要慢慢来，不要心急，步步为营，才能稳扎稳打。

为自己而活

人生是你自己的人生。你是自己人生的主宰，而不应当反主为客，时时活在别人的价值观里，那样会迷失了自己。如果迷失了自己，就会连现在的自己都养不活，更不要说 30 年之后的你了。所以，一定要记得为自己而活。

意大利著名女影星索菲亚·罗兰就是一个能够坚持自己的想法，有主见的人。她 16 岁时来到罗马，要圆她的演员梦。但她从一开始就听到了许多不利的意见。用她自己的话说，就是她个子太高，臀部太宽，鼻子太长，嘴太大，下巴太小，根本不像一般的电影演员，更不像一个意大利式的演员。制片商卡洛看中了她，带她去试了许多次镜，但摄影师们都

抱怨无法把她拍得美艳动人，因为她的鼻子太长、臀部太“发达”。卡洛于是对索菲娅说：“如果你真想干这一行，就得把鼻子和臀部动一动。”索菲娅可不是个没主见的人，她断然拒绝了卡洛的要求。她说：“我为什么非要长得和别人一样呢？我知道，鼻子是脸庞的中心，它赋予脸庞以性格，我就喜欢我的鼻子和脸保持它的原状。至于我的臀部，那是我的一部分，我只想保持我现在的样子。”她认为不应该靠外貌而应靠自己内在的气质和精湛的演技来取胜。她没有因为别人的议论而停下自己奋斗的脚步。她成功了，那些有关她“鼻子长，嘴巴大，臀部宽”等议论都消失了，这些特征反倒成了美女的标准。索菲娅在20世纪即将结束时，被评为这个世纪的“最美丽的女性”之一。

索菲娅·罗兰在她的自传《爱情与生活》中这样写道：“自我开始从影起，我就出于自然的本能，知道什么样的化妆、发型、衣服和保健最适合我。我谁也不模仿。我从不去奴隶似的跟着时尚走。我只要求看上去就像我自己，非我莫属……衣服的原理亦然，我不认为你选这个式样，只是因为伊夫·圣罗兰或迪奥告诉你，该选这个式样。如果它合身，那很好。但如果还有疑问，那还是尊重你自己的鉴别力，拒绝它为好……衣服方面的高级趣味反映了一个人的健全的自我洞察力，以及从新式样选出最符合个人特点的式样的能力……你唯一能依靠的真正实在的东西……就是你和周围环境之间的关系，你对自己的估计，以及你愿意成为哪一类人的估计。”

索菲娅·罗兰谈的是化妆和穿衣一类的事，却揭示了一个道理，那就是：人，首先要活给自己，凡事要有自己的主见，要学会自己拿主意。如果她听从制片商的话去整容，那么她也许会因为没有什么特色而淹没在众多的演员之中。蒲柏说过这样一句话：“我们的判断像我们的钟表，没有一只走得完全一样，应该各人信各人的。”所以，当别人对你否定的时候，你就要像索菲娅·罗兰那样肯定自己。这样，你才能够更坚定向你的富豪梦想前进。

这个说起来容易，做起来的确需要勇气。大部分人都需要其他人的附和才会坚持自己的意见，很少人敢于坚持自己的个性。于是大多数人都成了组成芸芸众生的普通人，而那些卓尔不群、不为大多数人意见所左右的人则成为少数的成功者和明星。

有独立意志的人会利用人人具备的常识和事实进行探究，做出合理的假设，然后得出自己的答案，并且敢于坚持。他们自己进行思考和创造，常常自己制订计划并付诸实施，最终获得了机遇的青睐。

如果一个人不相信自己所做的是正确的，屈服于来自外界的意见与批评，那么，他就会错过很多成功的机会。别人的意见未必是正确的，一个坚持自己意见的人，才能赢得机会的青睐。

永远也不要消极地认为自己什么事情也做不好。首先你要认为你能，你可以，你是正确的，再去尝试、再尝试，最后你就会发现你确实是对的，并且可以做得很好。

人最可贵的品质就是在经历艰难困苦的时候坚持自我，在恶劣环境和周围的人群否定你的时候坚守内心真正的想法，并持之以恒。每一次转折都是一次机会，只要你对自己有足够的信心，在大家不看好你的情况下也能抓住机遇的尾巴。

真正成为自己并不是一件容易的事。如果一个人总是按照别人的意见生活，没有自己独立的思考，总是为外在的事务忙碌，没有自己的内心生活，那么，说他不是他自己就一点儿也没有冤枉他。因为确确实实，从他的头脑到他的心灵，已经找不到丝毫真正属于他自己的东西了，他只是别人的一个影子罢了。

所以，为了30年后自己能够自主地生活，那么，从现在开始，你就要学会坚持自己的主张，不被别人所左右，要为自己而活着。

随时都可以从头开始

面对失业，很多人痛苦不堪。其实，被解雇不一定是坏事，只要树立信心，肯定会有柳暗花明又一村的新景象。要想晋级富豪，就要做到随时都可以从头开始。

乔布斯创立了苹果公司，苹果电脑在当时是轰动一时的。1980年，《华尔街日报》的全页广告写着“苹果电脑就是21世纪人类的自行车”，并登有乔布斯的巨幅照片。1980年12月12日，苹果公司股票公开上市，在不到一个小时内，460万股被抢购一空，当日以每股29美元收市。按这个收盘价计算，苹果公司高层产生了4名亿万富翁和40名以上的百万富翁。乔布斯作为公司创办人当然是排名第一。但是好景不长，由于乔布斯经营理念与当时大多数管理人员不同，1985年4月，经由董事会决议，撤销了他的经营大权。

虽然苹果公司是乔布斯创立的，但是他还是被踢了出来。面对这痛心的解雇，乔布斯并没有放弃自己，他在辞职几天后，又创办了“Next”电脑公司，继续他的事业之旅。

1996年，他的新公司因为成功制作第一部电脑动画片《玩具总动员》而名声大振，而他的个人身价也超过10亿美元，但是这时苹果却走向没落。于是重新邀请乔布斯回归。乔布斯不计前嫌，回归苹果，重整河山，带领着苹果又冲向顶峰。

乔布斯第一次被解雇，他没有选择与苹果纠缠不清，而是选择了从头开始，自己再创立一个公司，这其实也是乔布斯选择了从头开始。从他身上可以总结出：其实路就在脚下，被解雇了，还可以从头开始，并不需要去计较什么，走过去，前面也许就有一片更光明的天空着。

失败了，没有什么，想想曾经一无所有的时候不是照样能够坚持下来吗？失恋了，只不过是又回到了从前一个人过的日子。这一切都没有什么，重新开始，从头再来不见得会差，反而会让我们更加沉稳，更加懂得珍惜。从这一个角度来说，失败岂不是一件好事？我们要学会能在任何情况下都勇敢地面对人生，无论遭遇什么，依然能保持生活的勇气，保持不服输的奋斗精神，做生活的强者。

1942年，踌躇满志的汉德勒夫妇在一间车库里创办了他们的公司。最初，他们公司的产品是木制画框，埃利奥特研制样品，露丝负责销售。当时，露丝已经有了一个女儿，作为一位母亲和一个玩具商人，她十分重视孩子们的想法。一天，她看见女儿芭芭拉正在和一个小男孩玩剪纸娃娃。这些剪纸娃娃不是当时常见的那种婴儿宝宝，而是一个个少男少女，有各自的职业和身份，让女儿非常沉迷。“为什么不做个成熟一些的玩具娃娃呢？”这让露丝看到了商机，经过无数的努力，芭比娃娃就诞生了。

1970年，露丝被诊断患有乳腺癌，并接受了乳房切除手术。同时，美泰公司的新主管开始将公司产品多元化，不再把生产玩具作为重心，这一政策最终导致露丝和她的丈夫被迫远离他们当初创建的公司业务。1975年，露丝辞去了总裁职务，离开了公司。

这一连串的不幸没有击垮露丝，眼光独到的她竟然从自己的病中获得了新的灵感。她为自己做了一个逼真的假乳房，取名为“真我风采”，并由此开始了她的二次创业。1976年，露丝成立了一家新公司，不是生产玩具，而是生产人造乳房。

正如“芭比”在一开始受到的冷遇，在那个时代，乳房病症仍然属于一个难以启齿的话题，露丝受到了来自各个方面的嘲笑和讥讽，即使是女人对她也不理解。露丝坚持了下来，顽强地面对种种阻碍，到了1980年，露丝公司人造乳房的销售额已经超过了100万美元。她又一次获得了非凡的成功。

露丝面对的不仅仅是工作上的解雇，她还承受来自各方面的嘲笑和讥讽，但她还是

挺了过来，面对每一次的变化，她都选择了从头开始，甚至直面自己的缺陷，从自己的痛处发掘商机。

不管是乔布斯还是露丝，他们都是很勇敢的富豪，从他们身上，你应该学到一点：随时做好迎接挑战的心理准备，不断提高自己应付挫折的能力，调整自己，增强社会适应力，坚信挫折中蕴涵着机遇，让自己能够做到随时都可以从头开始。

稳健做事，财富不走

为人持重，性格稳健，可以让你无论是在职场中还是在生活中都无往不胜。同时，不浮躁而稳健，也是许许多多富豪面对财富机遇时的态度和成功的经验。

对于不浮躁而稳健的人来说，他往往有这样的品质：做一件事情，不坚持到最后一分钟是不甘心失败的。他们正是这样不断地要求自己、完善自己，使自己不断适应时代与社会的发展变化。

1946年，李嘉诚17岁，辞别舅父，开始了自己的创业道路。结果他屡遭失败，几次陷入困境。但这个时候，他仍然不浮躁，不悲观，而脚踏实地一步一步往前走。

终于，1950年夏，才22岁的李嘉诚创立了长江塑胶厂。这也是他稳健思考观察的结果。他通过分析，预计全世界将会掀起一场塑胶花革命，而当时的香港，塑胶花是一片空白。

可以说，他有审时度势的判断力。而这审时度势的判断力，亦来自于他的稳健与不浮躁。

在工厂经营到第7个年头的时候，李嘉诚开始放眼全球。他大量寻求塑胶世界的动态信息。一天，他翻阅英文版《塑胶杂志》，读到一则简短的消息：意大利一家公司已开发出利用塑胶原料制成的塑胶花，并即将投入生产，向欧美市场发动进攻。他于是推想，欧美的家庭都喜爱在室内户外装饰花卉，但是快节奏使人们无暇种植娇贵的植物花卉，外形相似的塑料插花可以弥补这一不足。他由此判断，塑胶花的市场将是很大的。他又更长远地看到，欧美人天性崇尚自然，塑胶花的前景不会太长。因此，必须抢先占领这个市场，不然就会失去这个机遇。

于是，李嘉诚以最快的速度办妥了赴意大利的旅游签证，前去考察塑胶花的生产技术和销售前景。正是由于他的这种稳健的工作作风，一条辉煌的道路便由此铺开。

从意大利回来，他就立即出重金聘请塑胶专业人才，开发技术，抢先生产出塑胶花，又迅速地占领并巩固了市场。在此之前，他早已料到其他厂家也会一拥而上、东施效颦，所以他采用低价位迅速抢占这一市场的策略。这样，等追随者跟来，他已站稳了脚跟。

塑胶花使长江实业迅速崛起，李嘉诚也成为世界“塑胶花大王”。

1973年，石油危机波及香港，香港的塑料原料全部依赖进口。香港的进口商趁机垄断价格，价格很快升高了。而这时，李嘉诚已把重心转向房地产。这是因为自1964年以后，塑胶花开始受到冷落，而随着香港工商业的发展，房地产在商业界中占着极其重要的地位，并且很有发展前途。

在香港经济迅速发展的年代，香港的港岛和新九龙中心地价猛烈上升，等人们认识到这一行情时，洞察先机的李嘉诚已成为地产界的主力军。

正是持重、稳健的心态让李嘉诚如此成功，这一心态也影响到他后来的事业。在这股经营地产的狂潮中，李嘉诚一方面继续大兴土木，建造厂房，另一方面却异常谨慎地密切注视局势的变化、市场的走向。饱经磨难的生活，使他学会了不投机钻营，更不去冒大险，甚至连建造大厦都没有向银行借贷一分一毫。但是谨慎行动不等于不行动，注重长远利益的李嘉诚，既然已经精明地看到了地产发展前景，就要采取行动。

1967年5月香港爆发了反英抗暴事件，严重动摇了投资者的信心，整个香港的地价、楼价处于有价无市的状态，建筑业几乎停滞不前。一部分港人卖房后远走他乡，香港再一次面临着房地产危机。

在那个百业萧条的年代里，李嘉诚再次审时度势，洞察先机。他一方面加强稳固他的大后方，让长江实业有限公司继续在塑胶业中保持独占鳌头的地位；一方面他有计划有步骤地利用现金将购置的旧房翻新出租，再用所得利润全部换取现金大量收购土地，并且采取各个击破、集中处理的方式，使土地以点带面、以面连片地纵横交错地发展。就这样，李嘉诚以其稳健、不浮躁的审慎与胆略，稳中求进。

从他身上，你可以得出一个经验，那就是：稳健做事，财富不走。

不甘于平庸

“现在的自己永远是有待完成的”。追求卓越的人永远不满足于现有的成就，他们以批判的态度来审视自己，把他们现在的地位和他所期待的状况进行比较，并因此激励自己不断努力。

每个人都希望自己有一天能出人头地，拥有精彩的人生。然而，很多人一辈子却庸庸碌碌，不仅没有任何作为，反而活得一塌糊涂。这样的结果，完全是自己甘于平庸的心态所造成的。如果一个人能够超越自己，不甘平庸，那他就很容易获得成功。

碌碌无为的生活，会使人的精神和意志常常处于麻木与半麻木的状态，犹如待在没有星星与月亮的黑夜，没有风，没有鸟，甚至连一点声音也没有，周围一片死寂。只有不甘于平庸，不满足于现状，才会对生活有所追求，才能使人热血沸腾，干劲十足，才会使人加倍努力。

何永智原来在一个制鞋厂工作，丈夫是电工。靠工资，日子过得挺清贫，何永智不满足这种只是温饱的日子。她下班后就去做些小买卖，以改变窘迫的现状。

改革开放初期，何永智大胆地把房子卖了做生意。卖房的价格是原来买房时的5倍，何永智从中小赚了一笔。她用卖房的3000元，买了某市八一路一间临街房，卖服装和皮鞋。有了自己的店铺后，生意规模迅速扩大。

后来，八一路改成了火锅特色一条街，何永智果断地关闭了原来的店铺，开了“小天鹅火锅店”。刚开始，店面很小，只能摆下三张桌，设三口锅。第一个月没有经验，亏损。第二个月，何永智把心思用在两个方面：一是口味，二是服务，生意一天天好起来。

何永智的店很红火，一天的收入差不多能赶上她过去一个月的工资，但她并不满足，盼望着能赚一万元，也当个“万元户”。20世纪80年代初，“万元户”很少。她心里一直埋藏着强烈的进取心。为了这个店，何永智废寝忘食，把所有精力都用在经营上，店也一天比一天红火。6年后，她成了这条街上的“火锅皇后”，经营面积扩大到100多平方米。这时，何永智有了更大的梦想。

20世纪90年代初，她租下2000平方米的房屋，开设了第一家分店。分店也开得同样成功。何永智又接着扩大规模，相继在周边地区开设分店，影响越来越大。

如果何永智甘于某一阶段的富足，害怕冒险，见好就收，就不会拥有后来的财富。

人的一生，或是平庸，或是卓越，看你怎样选择。如果没有理想，没有事业心，那就只能庸庸碌碌地度过一生。有不少二十几岁的年轻人很聪明，很能干，也很自信，却无所作为。原因是不想干。一个不想获胜的人，永远不会在比赛中得到冠军。



财富积累的要诀

情商也是你的巨额财富

以往人们认为，一个人能否取得成就，智力水平是第一重要的。现在，心理学家们普遍认为，情商水平的高低对一个人能否取得成功也有着重大的影响作用，有时其作用甚至要超过智力水平。甚至有人提出：“智商决定你能否被录用，而情商则决定你能否被提升”，由此可见，情商也是你的巨额财富。

情商是一种能力，情商是一种创造，情商又是一种技巧。既然是技巧就有规律可循，就能掌握，就能熟能生巧。只要我们多点机智，多点磨炼，多点感情投资，我们也会像“情商高手”一样，营造一个有利于自己生存的宽松环境，建立一个属于自己的交际圈，创造一个更好发挥自己才能的空间。

细心的你有时候肯定会发现，有些人业绩并没有你好，但他升职了而你却没有。这是为什么呢？这也许是因为他的情商比你高。

心理学家霍华·嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”许多材料显示，情商较高的人在办事情时很容易成功。

格力电器 CEO 董明珠就是一个高情商的人。她是一个从不按常理出牌的人，她的“牌理”只有一个：自己的原则，自己认为对的。她是一个可以为了原则“六亲不认”的人，所以当她强调“任何人不得有任何理由破坏以上机制”的时候，了解她的人就应该明白，谁敢破坏这个制度，谁就要倒霉了。

在她上任后，面对的第一个问题就是在隆冬时分积压的 19000 套空调。对此，大家通常的做法是每台降价 300 元卖出了事。董明珠说：“不行，正常产品降价有损形象。”她出人意料地把积压空调分摊给每个经销商。她敢这样做，是因为多年以来她对经销商真诚相待，使经销商愿意为她这新上任的部长分忧解难。

不过，坚持原则并不等于不近人情。有一天，一个女员工因违反制度规定被罚了 100 元。可是，这个女员工的丈夫常年在外地跑售后，她一个人带着孩子过日子，夫妻俩收入都不高，100 元对她来讲是个不小的数字。董明珠悄悄找到这位女员工，塞给她 100 元钱。“这是我私人的钱，给你补上。记住，明天一定要把罚款交上去，以后工作不要再马马虎虎了。”董明珠为了坚守原则，宁可自己掏腰包补上他人的罚款！

此外，在销售策略上，董明珠从不打价格战。1994 年，中国空调史上第二次降价风暴拉开序幕。在其他空调厂家大打价格战以分一杯羹的时候，格力坚持以质取胜。她相信消费者不会因为贵 200 元就不买格力空调，因为格力的质量支撑了这个价格。而后来的结果

也证明了董明珠的主张是正确的。

董明珠的成功就在于她的高情商。她坚持原则却又不乏人情，让员工在铁一般制度下仍然感受到人情的温暖。员工犯了错，她没有大发雷霆，反而自己掏腰包，既维护了出错员工的利益，也保证了公司制度的执行。

生活中，你也许会经常看到有人发脾气，也经常看到有人因为发了脾气，而把事情搞得一团糟，其中的原因不是这个人的能力不够，更不是这个人缺乏沟通的能力，而是因为这个人情商太低，不善于控制情绪。1%的阴霾，导致了最后100%的失败。

洛克菲勒有一次遇到官司，在法庭的询问程序上，对手的律师的态度明显地怀有恶意，甚至有羞辱之意，“洛克菲勒先生，我要你把某日我写给你的那封信拿出来。”对方律师很粗暴地对他说。洛克菲勒知道，这封信里面有很多美孚石油公司的内幕，而这个律师根本就没有资格问这件事情，不过洛克菲勒先生并没有进行任何的反驳，只是静静地坐在自己的座位上，没有任何表示。

此时，对方律师心情已经坏到了极点，甚至有点开始暴跳如雷了，整个法庭寂静无声，除了对方律师的咆哮声。

最后对方律师因为情绪的激动失控，说漏了嘴，被法官当场听到。结果可想而知，而洛克菲勒不仅赢得了官司，还在美国人眼中，留下了一个很有风度的形象。

可以想象，当时出庭的洛克菲勒的心情有多么糟糕，如果那个时候他也发怒，必将掉入对方设计的陷阱之中，不过洛克菲勒很聪明，他明白这个时候控制自己的情绪有多么的重要，自己千万不能和对方的律师一样鲁莽，更不能让自己气愤的心情有所流露。所以，在法庭上他就一直保持着冷静的状态，在面对对方律师粗暴的询问时一直都保持着一种很平和甚至是不动声色的态度。正是这样不动声色的态度让他赢得了这个艰难的官司，一举挫败了对手的阴谋。

有人曾经说过：“如果某人情绪不稳，甚至怒不可遏，我总觉得对于我自己来说不但没有坏处，更会对我的地位产生帮助。”这句话不是没有道理的。当一个人完全被自己的情绪控制时，这时他的情商是处于最低值的，而往往他这时作出的各种判断都不会给自己带来好的结果。

一个人心情不好，情绪波动是很正常的，也是很必要的，但关键就要看你有没有抓住时机，有没有在恰当的场合以一种恰当的方式表现出来。如果表现得当，将是一种具有很高价值的动力，相反，将会是一股破坏力极大的力量。可以说，一个高情商的人一定拥有更多赚取财富的机会。

善于“借鸡生蛋”

聪明的投资者都懂得借钱来赚钱。西方商界有句名言：只有傻瓜才拿自己的钱去发财。美国亿万富翁马克·哈罗德森也曾说：“别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的方法，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。你就会出奇制胜，大获成功。”

沈鹏冲、沈鹏云两兄弟1949年从内地到香港谋生。众所周知，20世纪40年代末至50年代末，香港的经济还很不发达，在那里生活不容易，连找份工作也很艰难。沈氏兄弟觉得在香港难以谋生，听说巴西有创业的机会，便于1955年到了巴西圣保罗市。经过一番寻找，他们终于找到一份工作，总算有了个落脚点。

有一次，沈鹏冲到南里奥格兰德州首府雷格里港旅行，在一间餐馆吃饭时，发觉一种意大利肉鸡美味可口，他饱餐了一顿。同时还打听到这种意大利肉鸡是一种有名的肉食，当地人十分喜爱。沈鹏冲无意中获得了意大利肉鸡这个信息。他顾不得旅行，火速赶回圣保罗，与弟弟商量饲养意大利肉鸡一事。

一番算计之后，兄弟俩觉得此事虽有前途，可惜自己没有资金，怎么办得起鸡场？他们给难住了。连续几天奔走求人借钱都无门，简直绞尽了脑汁。在苦思之中，弟弟沈鹏云突然想起了中国传统谋略中所说的“借术”。当自己的力量不够的时候，应当善于借助他人的力量。

沈鹏冲兄弟根据“最巧妙的借”的方法，策划组织了一个互助会，其实质是一种合作社形式，在其相识的朋友、邻里、工友中招募人员参加。他们反复讲明这些参加互助会的成员投入的本金及利息可按时归还，并将会获得较好的分红，因为互助会所筹集的资金是用来创办有发展前途的意大利肉鸡场的。经他们俩声嘶力竭的宣传和东奔西跑的登门游说，虽说没有多少人参加，但总算筹到1万美元。他们就凭这1万美元在阿雷格里港郊区办起了一个养鸡场，取名为“阿维巴农场”。

由于资本太小，初期该农场规模不大，每星期只能供应200只鸡。但沈鹏冲、沈鹏云兄弟却充满信心，认为这养鸡场正如母鸡一样，由小到大，然后下蛋，再孵出小鸡一群。如此反复循环，很快就会繁殖出千千万万只鸡来。在他们辛勤劳动和精心管理下，阿维巴农场真的迅速发展壮大起来，几年后改为阿维巴公司。随后，公司办起了多个养鸡场。至今，他们已拥有24个养鸡场。同时，他们还相继建起孵化场、饲料厂、冻鸡加工厂等，使公司各项业务配套成龙。现在，沈鹏冲兄弟的公司每周可供应180万只鸡，仅此一项业务，每年营业额就达1.65亿美元。

随着养鸡业的发展，沈氏兄弟的财富不断增多，他们乘势拓展业务，先后又办起了4家贸易公司，这方面的年营业额也高达2亿美元。

沈氏兄弟白手起家，以“互助会”形式发挥“借”术，从养鸡开始，成功地开创和发展了自己的事业。这种“借鸡下蛋，以蛋孵鸡”的手法，十分高明，耐人寻味。

“借鸡生蛋”虽是经商的一大诀窍，但借钱需要一定的技巧，它需要当事者手法纯熟，其中最重要的一点就是显得不缺钱。借钱给人是以还钱与否为首要考虑的，所以你越有钱，别人也越愿意借钱和你合作！所以如果你要想借别人的钱生钱，就千万记住要显得不缺钱。

所以，借钱不能张嘴就朝人家要，要有一定的技巧，让人相信你还给他可观的利润，这样，别人才能够心甘情愿地把钱借给你。善于借鸡生蛋是晋级富豪的必备手段，所以，你一定要多加利用。

借力生财也是致富的捷径

以“借”生财，并非完完全全是借钱，从无数富翁与企业的发迹史中都可以看出：凡是可以为我们带来财富的东西，都可以借来利用，能借来的全借来，才能发大财。借关系网卖产品、借名人做宣传、借名气办公司，等等，这就是能借的东西。所以说，借力生财也是致富的捷径。

成功的经营者认为，在诸多的因素中，对时机的选择与把握是至关重要的，它是“乘势”的灵魂。在许多事情的处理与运作的过程中，特别是在商场的行事中，如果能让一个企业的意见或决策起到更大更有力的作用或影响，那就必须选择恰当的时机，借势而发。

百龙集团公司总经理孙寅贵就具有这样的眼光。当孙寅贵的企业生产出亚都加湿器和

百龙矿泉壶后，这些产品在各大城市卖得风风火火。而就在这时，“不安分”的孙寅贵开始考虑向其他领域投资了。他苦苦寻找着投资场所，终于看中了青岛这块风水宝地。

青岛是一个有着良好投资环境的城市，它有一个黄岛经济开发区。为了使黄岛经济开发区能够迅速发展起来，山东省及青岛市已经投入了40多亿元人民币对其进行开发，与此同时，还颁布了一系列的优惠政策，鼓励客商前来投资办企业。但在那个时候，由于种种原因，愿意来黄岛投资的客商却不是很多，所以黄岛的地价也一直很便宜。

孙寅贵听说这个消息后，赶紧到处收集信息资料。后来，他打听到了客商们不愿意到黄岛投资办企业的原因，主要是因为交通不方便。青岛到黄岛中间隔了几公里的海面，每次过海都要花上两三个小时，一旦碰上大雾天气就可能连续四五天不能通航。对做生意的人来说，时间就是金钱，谁都拒绝在一个交通不便的地区投资。因此，许多原来对黄岛有兴趣的客商纷纷退步抽身。

孙寅贵得知这种情况，却产生了与众不同的想法。他想到的是，既然青岛政府已经在黄岛投下了40多亿元的资金，就绝不会对此撒手不管，早晚会给投资者“开路”的。根据这样的判断，在1992年初，孙寅贵毫不迟疑地拿出200万元资金买下了33公顷土地的使用权。

不久，青岛市委书记宣布，要将处在闹市区的市委、市政府机关大院拍卖给企业，建成商业中心，以促进青岛经济的发展。

在这种情况下，孙寅贵坚信自己的判断是正确的。同时他也知道自己的步子迈小了。他立即与青岛市有关部门谈判，又签下了购地6.6公顷的协议。他的成功，正在于他会“乘势”。

孙寅贵正是借助了国家大兴改革工程的势头为自己在青岛的投资打了一场胜仗。

其实，在致富之路上，有很多外力是可以借的。“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。”任何一家企业如果能够充分利用名人效应，往往会在竞争激烈的商海中取得出奇制胜的效果。

骑马好找马，好风凭借力，送我上青云。说的都是借助外力来发展自己的道理。骑上一匹马，去捕捉另一匹马当然更容易。生意场上做事又何尝不是如此，大家都已经知道，犹太人做生意的基本形态是单人独家，是个体户，这种形态有诸多的好处，但也有其弱势。怎样克服其弱势的一面，是犹太人能否在市场中立于不败之地的大问题。这一问题对于犹太人而言并非难事。他们的做法就是：在自己的个体生意没有做下去的把握时，便采取联袂合作的方式，与别人共同发展，通过分成来进行原始积累，等有了资本、有了能力之后再复归原态，拉出去独干。

为了借人之力，他们非常重视结交关系。犹太人常说：“先把个人关系搞定，再做生意。”“只要有关系（人际关系），就没有关系（问题）了。”

善借他人為自己赚钱，充分体现了人们的自主意识。处理和协调好不同的人际关系是致富活动的重要组成部分。营造良好的人际关系，借力生财已成为有钱人致富活动中的一个不可或缺的因素。

从现在开始，你要用心营造自己的人际关系，让自己在致富之路上也有“力”可借。

财富也可以是“说”来的

现今时代是讲究人际沟通的时代，是以口才赢天下的时代。当今世界，也有不少领袖、企业家、名人凭借口才而名震一时的佳话。在他们身上，有一半的财富是“说”出来的。

美国成功学大师戴尔·卡耐基也说：“当今社会，一个人的成功，仅仅依靠技术知识是不够的，还需要发展人际关系及有效说话等软本领。”由此可见口才艺术的影响力，掌握说话的艺术，已经成为现代人成功的必备条件。

而在众多的“善言之士”中，我们不能不提到马云这个互联网时代的口才奇人。相信没有人不知道淘宝网、阿里巴巴商务网、支付宝这“网络三宝”，而它们的缔造者，便是中国互联网风云人物——马云。有一位风险投资家曾这样评价马云：“他就是不做IT业，不做阿里巴巴，做其他任何行业，凭他的口才，也一定能做到顶尖级高手！”

为了宣传阿里巴巴，1999~2000年，马云不断参加全球各地，尤其是经济发达国家的所有商业论坛，宣传他全球首创的B2B（企业间的电子商务）思想。马云是一个疯狂的演说家，他一个月内可以去三趟欧洲，一周内可以跑7个国家。每到一地，他总是不停地演讲，他在BBC做现场直播演讲，在麻省理工学院、沃顿商学院、哈佛大学演讲，在世界经济论坛演讲，在亚洲商业协会演讲。马云就像一台永动机，一旦开启，永不停歇。无论在哪儿演说，马云总是充满活力和热情。他说：“B2B模式最终将改变全球几千万商人的生意方式，从而改变全球几十亿人的生活！”很快，阿里巴巴就从马云的嘴里“说”出来了，一下子在欧美声名鹊起，来自国外的点击率和会员暴增。连《福布斯》和《财富》这样重量级的财经媒体也在关注马云和阿里巴巴。

可以说，马云就是通过富有激情的演说把阿里巴巴宣传出去的，也就是凭着马云的“说”拉来了阿里巴巴众多的点击量，为他们创造了大量的财富。

马云“6分钟融资”的故事，在商界也是广为流传。

1999年10月的一天，当时，马云没名、没钱、没经验，而孙正义则是软银集团董事长、当时的亚洲首富，他是雅虎最大的股东，被称为“网络风向标”。孙正义和马云说的第一句话是：“说说你的阿里巴巴吧！”于是马云开始讲公司的定位、发展目标。本来马云准备讲一个小时，可是刚刚开始6分钟，孙正义就从办公室那一头走过来，说：“我决定投资你的公司！”那一次，孙正义给了马云2000万美元。

软银公司总裁孙正义在与马云首次会面，仅仅交谈了6分钟后，就决定为其投资2000万。这一切，固然有实力因素做基础，但同样也证明了马云口才的魅力。

凡此种种，无不诠释着这样一个道理：虽然马云的成功不仅仅靠口才的力量，但卓越的口才确实帮助了马云走向成功，为他带来不少的财富。兰克林说过：“说话和事业的进行，有很大的关系，你如果出言不慎，你如果跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的助力。”而马云却能够在6分钟的时间之内让孙正义为他投资，由此可见，他的口才是多么卓越。

那么，为什么卓越的口才能让人具有无穷的吸引力呢？主要是因为卓越的口才中闪烁着睿智的光芒。他们思路敏捷、反应迅速，即使是面对复杂的环境和场合，也能从容不迫地妙语惊人，化险为夷。因为这样的人，也有足够的能力让别人相信他们能够为别人带来高额回报，所以也愿意与这样能够“高产”的人合作。

在有限的时间和空间之内，哪怕是初次见面的一次晚餐中，卓越的口才都能让你一展才华，脱颖而出，令人耳目一新，印象深刻。一段精彩的对话，有时会让人终生难忘，你的形象和你的故事会一起被新朋友长久地储存在记忆深处。这样，就会为你赢得一次合作的机会。

所以，为了能够多一条创造财富的道路，你就要用心锻炼一下你的口才，因为生活在“嘴巴革命”的时代，拥有一副好口才会使很多创业者如虎添翼。

广播人缘

如果你的贵人有 100 个，而这 100 人中，每个人都拿出百分之一的力量来帮助你，那么就成就了你一个人的百分之百。所以，无论是生活还是创业，都要广结贵人。单打独斗在现在的社会已行不通，只有广结贵人，才能更快地走向成功，才能广聚财富。

13 岁时，董思阳只身前往新加坡留学，那时她的生活并不如其他同学那般富裕，所以她常常幻想能够成为一个富人。17 岁时，他偶然读到了一本《亚洲企业家传奇》，从那以后便立下了“成为华人史上最成功女企业家”的目标。

之后，她一边读书一边打工实践，卖过花，开过饰品店，做过推销员，私人助理……在这些工作中，她学到了很多宝贵的经验，也认识了很多。这对于她以后在事业上的发展起到了一定的促进作用。

后来，她通过橘子树的生意赚到了 50 万新币，开了自己的贸易公司。可是，她并不满足于自己的成绩，希望能够有更大的发展空间。于是，她报名参加了只有富人才参加的学习班。

这样的学习班里，每一任讲师都是国内或者国外十分有名的富人，这给董思阳提供了与商界名人相识的机会。她每节课都去得很早，总是坐在讲堂的第一排，并且每次都很认真的听讲，也会在课后准备很多问题。时间长了，几乎每一任讲师都认识了这个勤奋好学的、年纪很轻的女孩。

在以后的事业发展中，董思阳几乎调动了她所有认识的人，凭借他们的力量，董思阳在事业上取得了巨大的成功。如今的董思阳已经是香港凤博国际集团有限公司的董事长、亚洲智慧女性副会长。2007 年 3 月，她又在上海开办了中国首家有机茶餐厅“喜客多连锁店”，将重心转到国内有机食品市场。

现在，她的朋友遍及商圈、政府圈、媒体圈，甚至娱乐圈。董思阳说：“做哪行都可以赚到钱。只要在对的时机，有一个好的智囊团并整合一切有用的资源，就能撞出火花。”

从最初只有 3 个员工的贸易公司，到如今拥有 1000 多名员工的凤博集团，董思阳之所以能够成功，关键因素就是她广播人缘，拥有一支出色的智囊团队，她懂得借用每一个人的资源，让他们为了自己的发展贡献力量。

董思阳的成功，也给了你很好的启示。其实许多时候，你面临的生活问题、工作问题，单单依靠个人的力量很难解决。而朋友会帮你出主意、出人力、出物力、出财力，和你一起解决问题，那样你前方的路就变得宽广了。所以，比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。”

唐代著名政论家赵蕤在他的《长短经》一书中说：“得人则兴，失人则毁，故首简才，次论政体也。”意思是说：任何的事业，得到人才就会兴旺，失去人才就会失败。一个王朝的兴亡更替，和统治阶层是否注重收揽和重用人才有着直接的关系。所以，要先注意人才的收揽，其次才能谈及制度的建立。这对于任何人都适用。

拥有良好的人脉网络，能帮你拓宽自己的财路，能让你在财路上走得更快更顺。在一个讲究多赢的时代，你不可能还靠孤军奋战来成就大业。人脉即是你事业的命脉，你的人脉有多深、多广，你的事业也就能发展到多深多广。所以，不管在生活中还是在工作中，都要广播人缘。

勤快的操纵你手中的财富资源

作为现代人士，存笔钱不是一件很难的事情。在没有进行投资之前，没有花完的工资就是你的小金库的基本来源。长久下来，你会发现，闲下来的钱已经多多少少攒了不少，是不是让它们一直待在那里，闲置就好呢？其实不然，闲置的资金不仅没有充分发挥到它们应有的作用，很可能有随时缩水的危险。尤其是最近CPI持续上涨，在通货膨胀面前，钱会越来越不值钱，所以把钱闲置起来确实不是一个明智之举。

如果只是把钱闲置一两天也就罢了，但是假使你现在才20岁就把钱这么一直闲置下去，难以想象到了30岁你的钱还剩下多少，而真到了30年后，就算你的钱没有缩水太多，与身边的朋友、同事投资理财赚了不少钱相比，你那比原本不少的银子可能已经微不足道了，最终你的钱还是少了很多。

吕志和是嘉华集团主席，香港知名富商之一。他承袭吕氏前代营商智慧，60多年来他将集团多元化发展成为一个集建材、房地产、酒店业、博彩业于一体的跨国企业。其发达过程带有传奇香港色彩，被人们称为“石矿大王”“酒店大亨”及“澳门新赌王”。

出生于江门市一个富裕家庭的吕志和，8岁时随父逃难至香港，中学毕业后他已开始学习营商，协助经营家族的食品批发和制衣厂。他跟随姨父学会了汽车修理技术，以创业为志愿的吕志和，早年靠经营售卖及批发汽车零件，逐渐累积资本。

一次偶然的机，他认识了一名与日本政界有来往的早稻田大学生，借此关系了解到朝鲜战争结束后，美军在朝鲜战场剩余了大量的军用物资，包括起重机、推土机和大量重型机械等。吕志和经过分析认为，东亚地区以至香港在战后的物资相当缺乏，重型建筑工具将来会大受欢迎。于是他亲身到冲绳，跟美军购买这批机器，凭着其精准眼光赚取了第一桶金。

在17岁时，吕志和就开始投资赚钱，他用手头积攒的闲钱包了一条船，靠来回运载汽车等大型货物累积了一定的财富。同时也使他认识了一班富豪好友，包括同样是靠运输业发家的霍英东。霍氏后来经营“有荣”，从事建筑、船务以至海沙生意，其间从吕志和处购入机械。

此后，他又抓住机会，不断进行资金投入。看到美军的剩余物资有限，深明转卖物资并非长久之策，于是吕志和动起了开拓石矿场生意的念头。不久，他以数百万元向政府投了一个石矿场，动用开山机正式经营矿务，向客户供应建筑石料，以及渠管、水泥、花岗石等。由于经营有道，用人得当，采石经济效益很好。1977年，大亚石业股票上市，接连升值，从此吕志和的名字与“石矿大王”的美誉连在一起。

到1996年，吕志和已经以150亿元的个人资产在香港百亿富豪榜上高居第十位。

闲置下来的钱，只是死钱。富人之所以是富人，就是在于他们懂得“钱滚钱”的奥妙。不论是吕志和、李嘉诚，还是巴菲特，他们从不会给自己的钱休息的机会，不会让自己的钱闲下来。因为他们知道，只有让自己的钱在市场大环境下流动起来才能使钱生钱，钱滚钱，手里的钱才不会缩水，自己的财富才不会减少。

很多人看到比尔·盖茨、李嘉诚等人的财富都很羡慕，梦想着有朝一日能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。但是，天下没有免费的午餐，如果想要成功就必须付出，只有付出才会有收获。有时候所做的付出不一定会得到完全相应的回报，但是如果你放弃了付出，那么你就注定了要失败。生活与追求财富的道路一样艰辛，过程好像在逆水中行舟，不进则退。

在这个社会中，不劳而获的事情是不存在的。勤奋是实现理想的奠基石，是补拙益智的催化剂，是通向成功彼岸的桥梁，是人生航道上的灯塔。只有付出相对的勤奋，才能得到相应的回报。我们生活在这个迅速发展的时代，只有勤奋踏实地将一点一滴的知识掌握，最终才能走向成功。只有在寻求财富的道路上不断拼搏，才可以获得最终的成功。俗话说得好：“一分耕耘，一分收获。”只有我们愿意付出了辛勤的劳动，才有可能享受到成功的喜悦。因为只有付出才会有回报。

只有不肯用心经营的穷人，没有每天天上掉馅饼的富翁。如果你现在还是有不少资金处于闲置状态，只能说明你缺乏成为富人的勤劳，虽然现在还不穷，30年后仍旧可能面临穷困潦倒的处境。要想化身富人，你需要勤快起来，让你的钱也忙碌起来。

注重金钱以外的财富积累

有人曾说：“很难相信有谁会吧追求财富当做罪恶，事实上，正是因为对财富的追求才使世界变得美丽。”事实的确如此，从人类的历史看，对金钱的合理追求都是高尚的行为。德国的社会学家韦伯在解释为什么西方社会富翁辈出时指出，正是在宗教改革后，新的教义告诉人们追求金钱是上帝的合理安排，因此人们开始把通过合理渠道和勤奋工作赚钱看成是上帝赋予的事业，亿万富翁也因此不断地涌现出来。财富对任何社会、任何个人都是重要的；财富是有益处的，它把人们从苦难中解脱出来，走向文明与幸福。

虽说“有钱不是万能的，但没钱却是万万不能的”，但是不能因为这个就过分看重钱。钱并不是财富的全部，在钱财钱之外还有很多东西值得你去追求，可能它们并不能直接和钱挂钩，但是你拥有了它们也就离财富不远了。

人才其实也是一种财富。清代龚自珍先生用诗句“我劝天公重抖擞，不拘一格降人才”来抒发人才难得的慨叹。李嘉诚认为人才对于公司非常重要，甚至比金钱还重要。他广纳贤才，而不在意出身和背景。只要有能力，他均奉为上宾。

20世纪80年代中期，李嘉诚的长实（长江实业）集团的管理层基本上实现了新老交替，各部门负责人，大都是30~40岁的少壮派。其中最引人注目的要数霍建宁。此人擅长理财，负责长实全系的财务策划，他处世较为低调，认为自己不是冲锋陷阵的干将，而是专业管理人士。李嘉诚很赏识他的才学，长实全系的重大投资安排、股票发行、银行贷款、债券兑换等，都是由霍建宁亲自策划或参与决策。才35岁，霍建宁就被提升为董事副总经理，如此年轻就担任香港最大集团的要职，实属罕见。

同样出色的还有一位女将洪小莲。她全面负责楼宇销售时，还不到40岁。在长实上市之初，洪小莲就作为李嘉诚的秘书随其左右，后来又出任长实董事。长江总部虽不到200人，却是个超级商业帝国。每年为它工作与服务的人，数以万计。资产市值在高峰期达2000多亿港元，业务往来跨越大半个地球。日常的大小事务，往往都要到洪小莲这里汇总。

李嘉诚不拘一格重用年轻人，同时借用“外脑”，广采博纳，融合众智。他身边有300员虎将，其中100人是外国人，200人是年富力强的中国香港人。300员虎将，除李嘉诚的左膀右臂外，便是总部与分公司的负责人，以及在长江系挂职或未挂职的“客卿”。李嘉诚得到年轻人才的勤奋工作，得到“客卿”的大力相助。

任何事业要想后继有人，不断发扬光大，都需要大力培养人才，尤其是培养接班人。李嘉诚在接班人培养上，可谓煞费苦心，深谋远虑。在李泽钜、李泽楷兄弟俩不满10岁时，李嘉诚就在长实会议室配有“专席”，让两个儿子出席董事会议，接受最早的商业训练。

金钱只是财富的一方面，坐拥人才才能保证财富的持久性，它也是财富的重要来源。李嘉诚任用亲信和贤人的平衡统一，让他在网罗天下英才的同时又保持了团队的稳定与团结，还结交了无数的商界朋友，赢得了广大股东和职员信赖和支持，树立了崇高的形象。他不仅让公司发展更加稳固强大，也赢来了无数的财富。

一个人要成就一番事业，就必须有得力的人才辅佐。但是要得到人心，就必须有山川般的广阔胸怀，承认他人的长处，这便是古人所说的“海纳百川，有容乃大”。同时，如果企业家要拓展事业，就必须招揽新的人才。

财富能够满足富翁们贡献社会的欲望。比尔·盖茨设立了世界最大的慈善基金，价值几十亿美元，可以使很多没有钱的人继续上大学，比尔·盖茨通过智慧赚取财富，又把它回馈给社会；追求比金钱更高的价值，这不是很高尚的行为吗？他们会有一种常人无法体会的成就感与甜蜜的幸福感。

财富还能够给人以自信。口袋里有钱，银行里有存款，会使人轻松自在，不必为别人怎样看你而发愁，也不必为几百块钱的消费而过多忧虑，可以潇洒地出入商场和豪华的酒店。如果你还没有财富，请正视自己的处境，仔细研究一下财富的价值，把追求财富当做前进的动力。

但是，应当把追求财富当成一个事业，而不是单纯的享受。如果你把追求财富当做一种事业，就会站在一个更高的角度来看待它，因而也就更容易在生意场上取得成功。对于那些经济成功人士而言，赚钱使他们感到快乐，不在于自己的金钱增加了多少，而在于自己通过赚钱，证明了自己的能力，这种满足感才真正是快乐的源泉。这种满足感使自己在赚钱的时候感觉自己是在从事一种事业，从而极大地激发自己的创造性和幸福感。

紧急预案你准备好了吗？

俗话说，“天有不测风云”。在生命的长河中，谁也不会是一帆风顺的。没有人可以预料到在未来可以发生什么，会给你带来怎样的结果。投资失败或者企业上面临困境是常有的事情，突发的状况虽然是不可控制的，但是你还是可以通过提前准备一些应急预案或者防范措施，将可能出现的负面影响降到最低。

有一位泰国企业家玩腻了股票，转而炒房地产，他把自己所有的积蓄和从银行贷到的大笔资金投了进去，在曼谷市郊盖了15栋配有高尔夫球场的豪华别墅。但时运不济，他的别墅刚刚盖好，亚洲金融危机爆发了，他的别墅卖不出去，还不起贷款。这位企业家只能眼睁睁地看着别墅被银行没收，连自己住的房子也被拿去抵押，还欠了相当一笔债务。

这位企业家的情绪一时低落到了极点，他从未没想到做生意一向轻车熟路的自己会陷入这种困境。

让人敬佩的是，他并没有因此而消极，他决定重新起家。他的太太是做三明治的能手，她建议丈夫去街上叫卖三明治，企业家经过一番思索，最终答应了。从此曼谷街头就多了一个头戴小白帽、胸前挂着售货箱的小贩。

昔日亿万富翁沿街卖三明治的消息不胫而走，买三明治的人骤然增多，有的顾客出于好奇，有的出于同情。许多人吃了这位企业家的三明治后，为这种三明治的独特口味所吸引，便经常买他的三明治，回头客不断增多。企业家的三明治生意越做越大，他慢慢地走出了人生的低谷。

他叫施利华，几年来，他以自己不屈的奋斗精神赢得了人们的尊重。在1998年泰国《民族报》评选的“泰国十大杰出企业家”中，他名列榜首。

施力华虽然在遇到人生困境时很快又爬了起来，但是他如果在当初能够在从股票转入房地产时，做好亏空的打算或是预想到万一遇到冲击时改怎么办，并能够有针对性地制订一套行之有效的应急方案，应该不会出现从亿万富翁沦落到沿街卖三明治的地步。

生活和事业都是需要用一生来经营的，不能说你今天过得不错了明天就一定也很好。三十年河东，三十年河西。事事瞬息万变，假如你想在不断变换的环境里稳定立足或是继续向前，就必须对未来早作打算。未来的危机也是必须考虑在内的内容之一。个人和家庭应该针对自然灾害、事故故障等紧急情况，预期做好的从领导组织，分工负责、协调配合、新闻宣传、后勤保障等计划方案，在遇到紧急情况下，即按照预定方案实施，能够统一指挥，分工明确予以应对。

成功源于对目标的执著的坚定，一旦认准了就坚持不懈地做下去，同时也在于你是否能够对未来作出正确的预期规划，不把所有的资本放在一个篮子里。在创业初期，资本较少，风险承受能力又相对较低的投资者更应该时刻保持对风险的警惕。造好紧急预案，可以帮助投资者将风险的破坏力降至最低，减少风险带来的损失。

发展具有长期性，不能只是满足于眼前而对未来熟视无睹。乔布斯、比尔·盖茨等人在个人发展成长中都遇到过很大的困难。可以说，他们的今天的成功是与他们所度过的困难成正比的。但是为什么别人在发展的途中倒下了，而他们却屹立不倒并更加稳固地崛起起来？那就是在于他们对于未来可能遇到的风险在心中提前做出准备，防患于未然，在问题出现时能够临危不惧沉着应对。

有钱就要一辈子，今天有钱并不代表明天的你还能跻身于富足的行列。要想一直富足下去，紧急预案必不可少。

视变化为常态，沉着应对市场波动

看见股票市场里的波浪线，你是否会因为它们的波动而激动得手舞足蹈，或者是悲伤得心脏病快要发作？如果是，那么你肯定是一位投资新手，初涉股市，经验不足。如果你是一位股场老手还继续这样，就该考虑自己究竟适不适合投资了。

市场波动是正常的。基本来讲，价格总是会围绕供给曲线在上下浮动，当然价格多少还会受到其他一些因素的影响，因而会影响市场价格的走势。汇率就是其中之一：

首先，汇率变动可以改善或限制上市公司的进出口状况，从而影响上市公司的经营业绩和二级市场公司股价的变化，进出口量大的外贸企业受其影响更大。

其次，汇率变动对国内经济的影响集中体现在物价上，并通过物价、国民收入间接影响国内股市。本币汇率下跌，刺激出口，削弱进口产品的购买力，增加国民收入，物价水平上涨，诱导盈余资金流入股市；反之亦然。

再次，汇率剧烈变动还可以通过资本流动来影响股票价格。一国货币大幅度贬值，意味着投资者在该国的投资预期收益会面临高额的汇兑损失，投资者如果对该国经济前景失去信心，就会抽逃资金规避风险，从而带动其他资金出逃，致使股价下跌；同时，为避免本国货币大幅度贬值，该国政府可能需要提高利率，以留住外资支撑本币汇率。这样一来，公司经营成本会上升，利润就会减少，上市公司股票价格就会下跌。反之，如果高估本国货币的价值，提高本币的对外汇率，可以减少上市公司的生产成本，增加利润，上市公司股价就会上涨；同时也可以较低的价格购买国外企业，加速对外投资，这样上市公司资产价值提高，可以吸引更多的国际投资者购买该国公司股票，促使公司股价提高。

1987年，美国股票价格暴跌风潮的形成很大程度上是受外汇行情的影响。在当年全球

股票价格暴跌风潮来临之前，美国突然公布预算赤字和外贸赤字，并声称要继续调整美元汇率，导致了人们普遍对美国经济和世界经济前景产生了恐慌心理。

作为一个投资者来讲，对市场出现的波动应该存在一定的心理预期，应该视变化为常态，沉着应对市场变化。在投资中，投资者可以尽量避免市场波动对自己产生的影响，将波动中的不良影响减到最低。股神巴菲特就是在投资中应对市场波动的好手。

在市场中，巴菲特只选择那些具有持续稳定能力的公司来投资，巴菲特说：“我买入企业的标准之一是有持续稳定的赢利能力。”

巴菲特所选择的公司，它的产品赢利能力在所有上市公司中并不是最高的，但是，它们的产品赢利能力往往是所处行业的竞争对手们可望而不可即的。

公司赢利能力最终体现为股东创造的价值，而股东价值的增长最终体现在股票市值的增长。巴菲特在分析赢利能力时，是以长期投资的眼光来作为分析基础的，他强调说：“我所看重的是公司的赢利能力，这种赢利能力是我所了解并认为可以保持的。”

巴菲特并不太看重一年的业绩高低，而更关心四五年的长期平均业绩高低，他认为这些长期平均业绩指标更加真实地反映了公司真正的赢利能力。

公司赢利并不是一成不变的，总是在不断波动。投资者选择的上市公司当期赢利质量的高低水平与公司经济价值的变动方向不一定是正相关的关系。公司当期的赢利质量可能比较高，但它的经济价值却正在下降；相反，公司当期的赢利质量可能比较低，但它的经济价值却正在上升。一般具有持续赢利能力的企业能够更好的应对市场波动，保持赢利的状态。提前发现上市公司赢利质量的变化，对于控制投资风险是至关重要的。

业绩优良的健康公司，如宝洁公司或可口可乐公司，都会经历股价的大起大落——无论在市场繁荣期还是衰退期。从长期来看，股票的平均收益率为10%，投资结果多数取决于你在衰退期能否坚守，只有你对于市场的波动有准确的心理预期，应时而变，沉着应对市场变化，才能取得预期的收益。

成功的交易者对风险进行量化和分析，真正的理解并接受风险。从情绪上和心理上接受风险决定你在每次交易中的心态。个体的风险容忍度和交易时间的偏好，也使得每个交易者各有不同之处。投资时一定要选择一个能够反映你的交易偏好和风险容忍度的交易方法。需要记住的是，不能基于任何迷信的原因而忽视经济规律。

居安思危，留足过冬的粮食

山脚下有一堵石崖，崖上有一道缝，寒号鸟就把这道缝当做自己的窝。石崖前面有一条河，河边有一棵大杨树，杨树上住着喜鹊。寒号鸟和喜鹊面对面住着，成了邻居。

冬天快要到了，在天气晴朗时，喜鹊一早飞出去，找回来一些枯枝，忙着垒巢，准备过冬。寒号鸟却整天飞出去玩，累了回来睡觉。喜鹊说：“寒号鸟，别睡觉了，天气这么好，赶快垒窝吧。”寒号鸟不听劝告，躺在崖缝里对喜鹊说：“你不要吵，太阳这么好，正好睡觉。”

冬天说到就到了，寒风呼呼地刮着。喜鹊住在温暖的窝里。寒号鸟在崖缝里冻得直打哆嗦，悲哀地叫着：“哆罗罗，哆罗罗，寒风冻死我，明天就垒窝。”

第二天清早，风停了，太阳暖烘烘的。喜鹊又对寒号鸟说：“趁着天气好，赶快垒窝吧。”寒号鸟不听劝告，伸伸懒腰，又睡觉了。

寒冬腊月，大雪纷飞，漫山遍野一片白色。北风像狮子一样狂吼，河里的水结了冰，崖缝里冷得像冰窖。就在这严寒的夜里，喜鹊在温暖的窝里熟睡，寒号鸟却发出最后的哀

号：“哆罗罗，哆罗罗，寒风冻死我，明天就垒窝。”

天亮了，阳光普照大地。喜鹊在枝头呼唤邻居寒号鸟，但可怜的寒号鸟已在半夜里冻死了。

寒号鸟是可悲的，但这种悲剧是由谁造成的，难道是因为天寒吗？不，因为天迟早是要寒的，但寒号鸟却没有做好御寒的准备。寒号鸟和喜鹊显然都知道冬天快要来了，喜鹊却能在大雪纷飞之前为自己搭建一个温暖的安乐窝；而寒号鸟则是过着今朝有酒今朝醉的安逸生活，待到天寒地冻，大雪纷飞时只能望雪兴叹，天地回应它的只是“死亡”。

寒号鸟最终落到了被冻死的结局，不是因为它不会垒窝，而是由于在安逸的日子里，它总是忘了危险的存在，真正到了挨冻时才想起来动手。在现实生活中，也是这样，大到一个国家，小到一个组织、一个企业乃至个人，没有生存的危机感，自然会懈怠、轻敌，最终被残酷的现实淘汰。只有居安思危，才是成功的投资理财之道。

能否做到居安思危，能否经常进行自我否定和自我反省，决定了一个人财富的持久程度。万里长城不是一天垒成的，富人不是一天变成的。在成为富人的路上有许多风险、困难、挫折的阻挠，即使成为一名富人，也需要谨慎，居安思危，能够认清当下时局，对未来早作打算。

在经济高速发展的时期，能把 500 坪的仓库变成 800 坪的人是成功者，能够尽早借鉴别人成功经验的人也取得了胜利。预测事态会向着好的方向发展的话，事情一般都会进展得比较顺利，这样做且偶尔取得成功的人，就是被我们称为有预见性的人。

矢野博丈，这位在经营日本百元百货商店中取得成功的大创产业社长是居安思危的典范。早年，离子株式会社名誉会长冈田卓也的演讲令矢野印象深刻，“日本的零售业被描绘成一幅欣欣向荣的景象，而美国零售业的历史却是合并、停业、破产。只有日本对未来描绘出了一幅欣欣向荣的景象是非常奇怪的。”

以前的成功经验，现在都已经不适用了。所以，飞行员经常会担心，说不定什么时候飞机会坠落。同样的道理，作为公司的经营者就会想方设法不让公司倒闭。他们去了解顾客，实际上是积极地听取顾客的建议和意见。

在这之后，大创内部增加了成千上万的项目。光抹布就有 60 种、相框 450 种，全部总和在一起，竟然达到了 9 万种之多。

矢野博丈说：“日本正在从高速发展阶段向成熟转变，然后必将走向衰退。一旦出现一种现象，便会马上形成一股潮流。为了不与恶势力同流合污，我们必须时刻提醒自己居安思危。”

在自己辉煌的时刻往往都往好的地方想，但应该存有一个反向思维，给自己一点点时间思考。居安思危，说来容易，但没有几个人能做得到。怎样避过人生的劫数？有理财观念的百万富翁，会这样做：

1. 每年从利润中抽走 25% 存入“安家费”账户，将这笔钱保护起来，这笔钱不冒风险。每年积累，可以达几百万至几千万不等。
2. 购房产保值，无可厚非，但房产证应将爱人名字也登记在册。联名房产，就算个人破产也不会被拍卖。
3. “安家费”账户中，现金愈积累愈多时，应对账户有所要求。

美国劳动部跟踪统计的 100 位 25 岁的年轻人，30 年后只有一人富足，4 人经济独立，5 个人还在继续工作，12 个人已经破产，29 人早已逝去，49 人在靠退休金、朋友和社会福利过活。在这 100 人之中，只有 5 个人是经济独立——这 5 个人在中年或青年时，都做了

相当多的理财规划，为他们将来的生活打好了基础。其他人却没有这种长远的考虑，他们是享乐一族，天生天养，没有什么人生理财规划可言。

不同的人生变幻，都是有可能发生的。对没有准备的人而言，有事故发生时，惊慌万分，由于没有足够财务上的准备，家庭一下子走向悲剧。人生有风浪，并不奇怪。天助自助者。若什么都不干，等命运决定，这与我们提倡的积极人生是两个不同的生活态度。可见，居安思危应该成为人们的一种常态。

防止财富在不经意间溜走

古语有云“成由节俭败由奢”，古往今来，概莫如此。低成本生活的本质是节俭，拒绝浪费；是简朴，拒绝奢侈。有钱人反而更要注重节省不必要的花销，浪费和奢侈性消费就像一群在不断啃食财产的蚂蚁，如不防范，千里之堤也有倾倒的一天。当然，“低成本”并不意味着“低品质”。在降低生活成本的过程中维持生活品质，这正是富人之道。

大多数人在听到许多百万富翁会采用以下方式提高其家庭的经济效益时会很吃惊：翻新家具而不是购置新的；更换更便宜的长途电话公司；从不通过电话购物；将鞋子换底或修补；购买杂货时使用优惠券；购买散装的家庭用品。

其实，真正的富翁花钱并不洒脱。百万富翁不仅在积累财富、成功经营企业以及创造高收入上很有成就，他们一般还拥有高效理财的家庭。他们并不会因为有钱，就对花销放任自流。在积攒财富的同时，他们放眼在未来，他们会对一定时期中各种活动的成本和利益进行计算以求得节省。这种行为与财富的积累有高度的相关性，而这只是百万富翁全面节俭计划中的一小块。而他们的生活质量并没有因此下降。

你是否有过这种状态：没有携带购物单或者只带一张短短的购物单就出现在一家超级市场。你没有计划，在商场中四处闲逛，因而很可能在寻找商品上花费了更多的时间。花费的时间越多，你所花费的钱也就越多。在不知不觉中你是否也成了这种冲动消费者中的一员。假如你没有购物单，那么你每周将在食品店里多花 20 分钟、30 分钟或者更多的时间，那就是你没有提前做好计划的缘故。因为消费没有计划性，你的消费成本就要比别人大很多。

再富也要低成本，要防止你的财富从指间不经意地消失。有人会很好奇为什么百万富翁还使用优惠券，觉得这样做不过每天只能节省很少一笔钱，而他们应该也不会缺少这笔钱。在美国，典型的富裕家庭每周在食物和家庭生活用品上的支出超过 200 美元，每年超过 10000 美元。在成年人的一生中，这个数字大约在 40 万~60 万美元之间。但是，如果你知道将这个数字削减 50%，即减至 20 万~30 万美元，并将这些钱投资于一个位居前几位的股票基金中，根据过去几年的收益率，你所赚到的钱将会超过 50 万美元，你会怎么办？

现在的低成本消费不再只是“新三年，旧三年，缝缝补补又三年”的老话，如今，这种传统模式早已经被环保的新生活方式所取代。在生活中，只要你方法得当，就能够达到低成本高品质的生活，比如：

1. 环保出行，尽量步行或骑自行车上下班。
2. 低碳生活，少吃肉，多吃素菜，尽量在家吃饭，减少外出下馆子的次数。
3. 淘汰家中老旧电器设备时，尽量选购节能型的家用电器，节省电费支出。
4. 落实“计划性消费”，减少逛街次数，以降低购买欲。

用最少的钱办最多的事儿，并且不让你的生活水准因此下降很多。不妨从今天起也设定一个有效的低成本生活的计划，让你生活得惬意又花得少。



不同时期如何投资

20 多岁，单身期的投资理财规划

二十几岁的年轻人，正处于刚刚踏入社会的单身时期，对于财务方面的打理往往还没有形成良好习惯。这是一个能将幼小种子照料为资金大树的年龄阶段。虽然你可能刚参加工作不久，薪酬也不多，但是如果在这个时期就建立起正确的投资理财目标，并着手养成早储蓄的好习惯，未来必将收获一棵枝繁叶茂的财富大树。在二十几岁的时候，即使人生未来的财务计划中有一定的风险，你也可以无所畏惧地进行积极的风险投资，挖掘人生的第一桶金，这就是年轻的资本。但同时，对于二十几岁的你来说，方向尤为重要，因为它决定着你要走的路和要实现的财富目标。赶快行动起来吧，亲自动手建筑起你雄伟的财富大厦。

一、认识到钱的可爱与可怕

虽然离开学校已有些日子了，但对当时的生活仍然十分向往，那时轻松自如，无忧无虑，是父母辛勤赚钱的消费者。但是一毕业，情况完全转变，人生掀开新的一页，收入不高，负担也不多，工资升幅快，是资金积累的黄金时期。可考虑每月定期储蓄一笔资金，未雨绸缪，为将来的生活和进一步投资做准备。

二十几岁的年轻人，需要牢记一点：钱只会为懂得运作它的人服务。乱花钱有可能变成一个很可怕的陷阱，稍不留心就会坠入这个陷阱。如果自制力不够，花钱不加节制的话，很有可能使自己成为信用不良者。尤其年轻一代的人，往往还没有形成足够的忧患意识，过度消费的倾向是需要非常小心的。

这一阶段的消费不要图虚荣，刻意追求名牌。如果抱着及时行乐的态度，将来如何生活？

因此投资是越早越好，年轻时开始储蓄，就算每月的金额很少，退休时所得的回报还是相当可观的。

二、金钱的大树是由一分一厘的种子生长而成的

投资不单单是为了赚钱，所谓“聚沙成塔”，就是说利用小钱的累积，也能成为可观的一笔大钱。所以，我们就该从生活中做起，省小钱积财富！不过，重点是你得先了解自己每个月的钱都是如何花掉的，又花在哪里。在进行收支规划前，下列几点是你首要考虑的：

你的收入足够支付目前的开销吗？

你的收入在未来的成长空间有多少？

未来若有新增加的支出，你已经规划好能够有充裕的开销了吗？

考虑好以上几点后，就要仔细检查每月的开支了，并且改善自己的消费习惯。以下拟



订几项实行的计划提供参考。

拟订目标，希望每月能固定存入多少金额，以准备投资理财。

采取每日定额法，限定每日身上所带的现金，不需带太多，以正常花费够用即可。至于信用卡则只留一张以应紧急需要。现金不多带，出手买东西前多考虑一下，也自然不会乱花钱了。比如，不再看到衣服就买，仔细考量其实用性与耐穿性；减少到高价位场所娱乐的次数；每餐的费用尽量控制在 100 元以内；最重要的是要记得记账。

三、做勇于搏击风险的弄潮儿

你可以抽出一部分资金进行风险较高的投资，取得宝贵的投资经验。

风险投资往往可以带来丰厚的投资收益，即使如此，但要年轻投资者真做起来并非易事。行为经济学家认为，二十几岁的投资者通常可以用于投资的资金并不多，而且在这个年龄段，资金的收入是呈现逐渐递增的趋势，因此，在这种形势之下，不妨选准项目，进行一些高风险的投资，以小博大。另一方面，即使是遭遇了投资风险，所损失的资金也是有限的，还可以为你未来的投资之路积累相当有用的经验教训。综合考虑，年轻人在保证生活水平的前提下，不妨尝试一些高风险、高回报的金融投资品种。

现代社会是好好思考如何将物力发挥到极限的好时机。二十几岁这个时期的财务焦点，就是要开始关注结婚费用和租房资金。这些都是个人必须解决的问题，人一生重要面对各种各样的问题，从现在开始，打理的财富就是打理你的人生。从长远目光来看，提前做准备十分重要，当然我们还要修炼投资的好眼力。

可供 20 多岁人考虑的金融产品

产品名称	特征
住房金长期储蓄/基金	一般工薪阶层，固定利率型和基金型均有免收益利息税或者减免部分利率税的优惠。
终身定期保险、疾病保险	对发生不可预计性危险的一种风险保障。越年轻保险费用越低，比较适宜在参加工作之初就参保。
股票型分期投资式基金	虽然属于高风险、高收益的投资产品，但是通过长期投资的方法可以从一定程度上降低风险。
信托基金或者免税性养老保险	以退休生活为目标的长期投入，安全性要比债券型跟高，如果定期储蓄额在 2 万元以内，可以减免利息税。

30 多岁，家庭形成期如何制定投资理财规划

到了 30 多岁，在财务上最重要的事，就是购买住房和子女教育等“家庭事务”。如何规划这时期的投资理财方案呢？

在这段时期里的你主要面临的财务活动有购置房产、灵活使用抵押贷款、购车、子女教育以及抚养费用的开支等，因此在 30 多岁这个年龄段里，如何科学合理地调节现实满足（消费）和未来规划（储蓄）以及潜力的挖掘（投资）三方面的比例关系，是这个阶段的重中之重。

家庭形成期主要是指从结婚到新生儿诞生这一时期，一般为 1~5 年。

这一时期是家庭的主要消费期。经济收入增加而且生活稳定，家庭已经有一定的财力

第十七章 不同时期如何投资

和基本生活用品。为提高生活质量，往往需要较大的家庭建设支出，如购买一些较高档的用品；贷款买房的家庭还需一笔大开支——月供款。随着家庭的形成，家庭责任感和经济负担的增加，保险意识和需求有所增强。为保障一家之主在万一遭受意外后房屋供款不会中断，可以选择缴费少的定期寿险、意外保险、健康医疗保险等，但保险金额最好大于购房金额以及足够家庭成员 5~8 年的生活开支。

处于家庭形成时期的人士，主要需要解决好以下的问题：

第一，要“住宅”还是“筑债”？

摆在大多数 30 多岁人面前的一大课题就是购置房产。这个寸土寸金的时代，使购房成为当下购房者的一大难题。房产固然可以当做一种资本增值的投资手段，但是，房地产业居高不下到底还可以维持多久这个问题，已经引起了广大投资者的谨慎思考。因此综合分析客观因素，为一个超出使用范围的大面积住房而大举借贷不能算是明智之举。凡事都要追大（房子大、车子大、面子大）往往会使你陷入沉重负债的窘境。因此理财专家建议 30 多岁的人士，住房等负债比重控制在本人总收入的 30% 以内比较适合。因此，在 30 岁这个阶段，不要过分追求资产的规模，经常检查你净资产的情况。

第二，不要以为风险离你很遥远。

在大多数人的印象里，子女教育、养老保障这些还都是很遥远的事情，很多人都还在享受当下的生活。但是你有没有想过，作为一家之长的你，如果有一天面临失业、生病等危机的时候，你的家庭会发生什么样的变化？不要以为风险离你还很遥远，也不要以为那些不测都是别人的事情。虽然你现在的身体状况良好，但未来会怎样谁也无法预测。人生变幻无常，30 多岁的时候，开始为自己做好终身保险，是明智的选择。因为随着年龄的增长，买保险就会变得越来越困难，从现在开始，为你和你家人的幸福上保险，也是为未来撑起一把坚实的保护伞。

第三，选择合适自己的金融产品，为未来投资。

在三十几岁的时候，选择投资要相对慎重，你需要经过严谨的分析，考虑自己的财务状况、风险承受能力和资金使用时机等因素，进而进行科学的投资。集中资本，然后进行一项长期的投资，在选择投资产品的过程中，要尽量选择能降低投资风险的产品。在长期投资的时候，你需要坚持你所选择的投资产品，不要因为中长期投资在短期内不能带来显著的投资成果，就轻易频繁地更改投资战略，这对投资者来说是非常不利的。

放眼一生，在财富积累的过程当中，三十几岁是一个非常重要的决定性阶段，这个时期做好投资，可以为你未来的财富之路开拓一片广阔的天空。作为投资者的你，可以考虑选择一个合适的投资产品组合，若按财务目标来划分，住房基金占据 50%、退休规划费用占 20%、子女教育费用占 20%，另外风险防范基金占到 10%，这样的投资组合是比较适合 30 多岁的人。适当的投资股票、期货等金融产品有助于你学会在风险中获得收益。

三十几岁的人，要学会风险投资，风险往往可以带来相应的丰厚回报，但是也要学会控制风险，将风险降至最低。选择一种擅长的投资方式，然后长期坚持下去，必然会收到满意的回报。因此稳中求胜、步步为营是 30 多岁投资理财的核心。

适合 30 多岁人考虑的金融产品

产品名称	特征	备注
住房金长期储蓄	30 多岁的人一般为工薪阶层，固定利率性和基金型均有免收利息税或者部分利息税减免的优惠。	从 20 岁起续存



产品名称	特征	备注
年金信托或 免税性养老 保险	将退休生活作为目标的长期投资，安全性要高于债券投资，定期储蓄额在两万以内，可以减免利息税。	从 20 岁起续存
养老金保险	以应对退休生活为目的，为自己或者夫妻双方购买的保险，最好为利率联动型保险。	长期储蓄型产品
终身保险	为整个家庭购买的定期保险、疾病保险。可以扩大投保范围追加投保。	可追加投保
国内和海外 基金的投资	最好在刚参加工作的时候就开始投保。根据不同的资金用途设立账户，进行长线与短线、高风险与低风险的分散性投资。	依据投资目的设计投资组合

40 多岁，步入不惑之年的家庭如何投资理财

步入不惑之年的人一般都处在“上有老下有小”的阶段，往往面临较大的家庭压力。这类人该如何理财？步入不惑之年的人，随着子女的独立能力不断增强，夫妻双方也积累的一二十年的社会经验，家庭收入进入了高峰期，因此进入不惑之年后投资理财最重要的任务之一是实现家庭财产的保值增值，并为今后的退休生活适当做些规划。

40 多岁是重要的“资产形成期”，这个阶段里，财务活动的主要方向为扩大住房规模、准备子女教育费用、准备晚年资金等。而另一个不可忽视的问题就是，在 40 多岁的人生关口，你开始需要考虑与自己前途调整有关的问题，比如，是退休、换工作，还是用积累下的经验自己创业？

如果在 30 多岁的时候没有做好迎接 40 岁生活的准备，那么你有可能会遭遇随之而来的各方面的压力，让你措手不及。如果正面临一塌糊涂的财务状况，那么你非常有必要对家庭资产结构进行一番调整。就好比在金融危机期间，好多企业经历了损失惨重甚至停业倒闭的切肤之痛，而危机过后，往往会开始注重结构的调整，化挫折为动力，重新以优秀的形象出现在世人面前。如果你从现在开始意识到了你的财务出现了状况，及时调整，还是会孕育出新的机遇与希望。

如果说 30 多岁的时候投资要将重点放在净资产的增值上，而并未盲目的扩大投资规模，而 40 多岁的阶段，你就需要转换思路，重新构架你的投资组合。那么从现在开始，对你的家庭资产结构做一次大调整吧。

第一，保证退休以后依然可以生活得富足。

退休金是步入老年以后生活的保障，但如果将晚年的生活全部寄托在退休金之上，那么一旦出现重大疾病，或者面临人生不可预测的重大开支的时候，微薄的退休金在保障生活基本消费以外，还有多少结余可以帮助你应付不可预见的人生风险呢？因此，要保障“钱途无忧”，那么你必须从现在开始，为你的投资加码，将一定量比重的资金转向投资，为你退休以后的生活做好准备。

第二，家庭产业结构的调整先从理债开始。

要了解你的资产状况，首先要对各种贷款，从抵押贷款到现金服务、私人欠款进行整

第十七章 不同时期如何投资

理，然后列出一张负债表，用你当下的总资产减去负债表中的“负资产”，就得到了你拥有的净资产，如果你的债务表过于丰厚的话，建议你从高利息的债务开始，尽快偿还，将这些债务尽早从你的债务表中划去，另外减少信用卡的数量也是减轻负债的重要途径。

对于没有还清住房贷款的中年人家庭，应避免被住房贷款的债务所累。大多数退休人员的寿命很长，他们不愿意蜗居在狭小的房间里整天看电视，想拥有一个宽敞舒适的居住环境，但维持一栋大房子、过高品质的生活是需要有较多的存款作后盾的，因此在购买住房申请抵押贷款时要格外小心，不要贪图过于奢侈的房子，以免被住房债务所拖累。现在适当控制抵押贷款，就能为养老金账户多增添一份储蓄。

第三，珍惜手中的积蓄。

一般来说，40多岁的人，手上都会积累了一定的积蓄，对于一生的财富积累来说，40多岁是一个人收入达到顶峰的黄金时期，但是很多人却不懂得运用手中的积蓄，一些人将钱全部放在银行里面，等着收利息。而另外还有一些“假内行”，在不熟悉的情况下盲目选择一种产品，草率投资。这样会给你的财富和你的人生带来巨大的风险。如果这些积累在失误的投资策略中消失殆尽了，那么今后就很难翻身了。因此，对于40多岁的人来说，要妥善、科学地运用手中的积蓄，选择稳健的投资产品，运用分散的投资组合可以有效地降低风险，获得更高的收益。

第四，要有一位可以为自己和家庭出谋划策的专业理财顾问。

40多岁，是重要的资产形成时期，在这个阶段，你的收入将会到达一生中的最高阶段，但是相应的，支出也将达到顶峰。因此，在40多岁的时候，所做的各种财务决定都会对自己产生重大影响，因此，身边一定要有一位具备专业素质的理财顾问，他可以为你适时地转变投资模式、稳定获得投资收益提出科学可靠的建议。

40多岁的人，在经济上比较稳定，因此有能力开展理财活动，除了每个月的定期储蓄以外，有效地运用闲散资金也十分重要。

可供40多岁人考虑的金融产品

基金类型	特征
债券型基金	投资国家债券、金融债券、公司债券、商业票据等。
股票型基金	股票比例在60%以上的基金，高风险、高回报。
房地产基金	投资房地产开发产业、收益性房地产、海外房地产等。
指数基金	以市场平均收益率为达成目标的基金。

50多岁，投资方向转移是重点

俗话说，五十知天命，人生到了50岁的年纪，通常子女都已经长大成人，经济独立，自己也该准备进入退休阶段了。从50岁开始，你收入与支出的天平开始逐渐地倾向于支出了，也就是从这个阶段开始，你的支出将大于收入，因此在这个年龄阶段，要比以往都更加懂得控制支出。如果说50岁之前理财的重心是资产的“积累”，那么在50岁以后，理财的重点就开始转移到财富的“守护”上来了。

50多岁以后，你可以开始为退休以后的生活做准备，需要将重点放在以下几个方面。

一、细致地为退休生活做好规划

50多岁的人，可能要面临的一笔数额较大的开销便是为子女筹备结婚的资金，但同样

你也必须要重视自己退休生活的资金储备,需要牢记,在60岁之前,你所筹集到的退休资金,需要达到计划总额的90%以上,才能使你的晚年安乐无忧。

二、房地产在资产结构中的比例要分配合理

50多岁的人在设计退休生活的时候,不可忽视的一个重要部分就是如何分配房地产在资产结构中所占的比例。对于50多岁的这一群体来讲,资产结构有一个相似性就是房地产所占的比例都比较大。在当下房地产价格持续上涨的市场环境下,很多人都把投资的目光盯准了房地产市场。不可否认,房地产市场的火热确定给不少的炒楼者来了巨大的投资收益,但是以后,随着出生率的逐年下降,人口老龄化的加剧,在这一系列影响因素的综合作用之下,房地产市场是否可以一如既往地持续走高?因此作为50多岁的一代,应该适当地将资产分散化分布,这样可以有效地防止市场不景气带来的风险损失。

三、适合50多岁的人投资的金融产品

50多岁是进入到退休生活之前的最后一个时期,因此资产的运作主要以求稳为主,当然也并不是说需要将全部自然都用于储蓄、国债等安全性产品的投资上。在这个年龄段的投资需要注意的是,要降低自己的收益期望值,通过长期积累的经验,灵活地投资各种基金和风险较低的有价证券,依然可以获得可观收益。

从50岁以后,遵守投资原则,控制风险比任何时候都要重要,另外如果你还需要在退休之前将房屋贷款和购车贷款还清,这样可以在退休以后,享受没有债务压力的轻松生活。

四、投资高风险产品一定要慎重

如果是在二三十岁,即便是承担较大的风险进行投资也是无妨的,因为还有诸多机会挽回损失。到了50岁的时候,你就必须要谨慎了。如果资金遭遇了巨大的损失或者资金周转不灵的话,会给家庭收支平衡带来极大的破坏,并给退休生活带来极大的负担,因此,50岁以后的投资要从高风险、高回报转向低风险、收益稳定的投资方向上来。通过缩小资产结构中高风险资产的规模,可以确保资金的安全性和流动性,同时要避免资金过于集中,注重分散投资。

综上所述,对与50多岁的这一类群体来讲,投资的重点是投资方向的转移,因此科学合理的完成投资方向的转移是帮助你实现未来无忧人生的重要阶段。

如何为5万元闲置资金作投资理财计划

风险承受能力不同的人,该如何按不同的方式为5万元闲置资金作投资理财规划?

如今投资市场上的投资方式令人眼花缭乱,很多人就是在这些纷繁的投资方式上“迷了眼”,要么收益过低,要么亏钱太多。如果你有5万元闲钱,你会怎样投资?这里为大家选择了几种渠道以适合不同人群的不同投资组合。

对风险承受能力较低的人群与承受能力高但生活压力大的人士来说,5万元的投资组合方式应该有很大不同。

对于前者,最好选择风险最低、最稳定的投资方式,期限要稍长。目前各家银行推出的人民币理财产品收益高于定期存款,而且基本上没有风险,你可以拿一大部分出来投资。国债也是极稳定的选择。同时,你一定要留一部分钱出来作为随时可取的备用金,以作医疗等急用。

例如,20000元购买人民币理财产品,一年期收益在2.5%左右,万一急用时可以到银行进行质押贷款;20000元投资国债,只有3年期和5年期,可以提前回购;10000元在银行存“通知存款”,收益比活期存款高,而且可以提前取用,不损失利息。

对于后者,可以选择风险与收益均相对较高的基金,再拿一部分购买人民币理财产品和通知存款备用。

例如,20000元购买基金,一般基金产品在3月后即可回购,如果第一次分红收益较高,可以立即赎回做短线投资;20000元购买人民币理财产品,目前有3个月、半年和一年3种期限,时间都不长;10000元存“通知存款”。

另外,黄金市场开放后,成为非常好的一个投资渠道。市民既可投资纸黄金,也可买实物黄金。但投资纸黄金需要一定的专业知识和时间,对于大多数市民来说,买实物黄金最简便、稳妥。

投资者也可以尝试集合资金信托产品,该产品是指机构和个人将资金委托给信托投资公司。目前市面上推出的大部分信托产品均属于集合资金信托产品。此类产品具有以下优势:风险可控、收益较高、期限适中、流动性强。集合资金信托产品适合有一定经济能力、要求收益稳定、有一定风险承受能力的投资者购买。

对于投资股票的投资者来说,投资风格不同,其投资决策就会不同。操作频繁的投资者可以紧跟目前市场的热点,但是投资者要做到见好就收,不要久拖。对于操作较少的投资者来说,个股前期的选择很重要,要考虑到个股的行业背景及本身的质地等方面的因素,可长线关注一些质地优良的个股。时间一长,这些个股稳健的优势自然就体现出来了。

如何让10万元快速增值

假如现在你的手里有10万元可供支配的闲散资金,那么你该如何对这10万元进行科学有效地打理,使它以最快速度增值呢?你的理财方案是怎样制订的?

小林和小李这一对小夫妻工作了3年多了,累积下来10万元存款,他们的收入基本比较稳定,这10万元的积蓄,他们觉得把钱存入银行获得的利息微乎其微,太不划算了。想做一些投资来获取更丰厚的回报,又不知道哪种投资更适合他们这样,没有什么投资经验,而且资金相对不多的投资者。

投资并没有我们想象的那么难,找对了方法,即使是小钱也可以变成大钱的,关键在于方法的选取。首先让我们来对这对夫妻的财务状况做一次系统的分析:

第一,由于是年轻夫妻,事业和家庭收入都应处在稳步上升的阶段,因此在理财上可以采取一些积极进取的投资策略,增加投资性收入,实现家庭财产快速增值,收入来源多元化。

第二,目前在银行的10万元资产在保留2万元的家庭应急金以后,其余的就应当拿出来作为投资资金,而且主要的投资方向应当是证券市场。不仅如此,在今后一段时间内,家庭每月的收入结余资金也应当主要用到证券市场的投资中去。

第三,在具体投资操作上,理财专家推荐这10万元本金的持有者采取无为而治的策略。因为这对夫妻还很年轻,应当将自己的主要精力放在自己事业的发展方面,家庭的投资宜采取被动性的专家理财方式较为合适。就是采用购买开放式基金的方式让专家来为自己操作,同时也应避免试图把握市场的走势寻找最佳买入和卖出时机,只要有了可投资资金就买入适当的基金,然后一直持有到自己需要使用该资金的时候。当然并不是说买了基金就完全不管了,还是要定期考察自己购买的基金的表现,如果实在不好,也要及时更换。不要过于关注和频繁更换基金,一般来说每个季度看一看自己基金的表现就可以了,如果所购基金表现不佳,也不要急着换,一般要考察4~6个季度以后,确实表现不好的基金就及时换掉。

第四,具体的基金种类的选择上可以这样安排:5000元活期存款,15000元购买货币市场基金。这2万元构成了家庭的应急金。剩下的8万元则应逐步购买开放式基金,以股票型基金为主,也可适当配置一些平衡型基金。以目前的国家经济运行状况和股市的走势,在这样的配置下,一年10%的收益是完全可以期待的。

理财专家为起步阶段的年轻人制订了一套详细的投资方案,如果你掌握了这套科学的投资方法来运作这10万元,你的财富不仅可以保值,而且会在数年后获得增值,为你未来的财富起飞做好准备。理财专家为你制定的投资规划,只要你按步骤去实施,获得收益就只是个时间的问题了。

50万元是投资楼市还是投资股市

如今房价高高在上,一些工作稳定的中等收入家庭暂时打消了购房的想法,转而想在火爆的资本市场中试一试身手,博取一些投资收益。而对于一些手中有一定闲置资金的人来说,投资房产也是一种不错的选择,风险较小,而且房产不仅可以保值,也可以供家庭居住。

偏爱稳健型投资的老王,用自己的50万积蓄在中小城市市区的繁华地段,以45万元一次性付款的方式购买了一套面积为120平方米的三室一厅。又花了5万元进行了简约的装修,打算出租给工作在附近的白领,以当地的实际情形看,出租前景应该不错。

李先生,某公司部门主管,夫妻双方均收入稳定,已经拥有一套两居住房,有一个年纪尚小的孩子。最近李先生家有一笔50万的定期存款到期,想拿这笔钱做一些投资。但他不知道是应该投向风险收益都相对较高的股票市场,还是应该像老王一样,购买房产,稳健投资。

面对这种情况,理财专家给出了一些建议。

第一,像李先生这样的三口之家,即使是属于中等收入家庭,其风险承受能力也是有限的。因此李先生首先需要注意的是控制投资风险。首先,家庭应急备用金及应付意外等大额开支的资金要留足,剩余资金再考虑投资。因此股市风险比较大,专家认为李先生可以考投资一个三线城市的商品房,可以选择首付在20万左右,处于繁华地段的小户型商品房,以分期付款的形势购买,这样,一方面房屋资金可以用来偿还贷款,另一方面房产也可以成为家庭一种增值较快的储蓄性投资。

第二,采取分散投资的方式,风险较低的理财产品如债券型基金和银行理财产品等至少要占投资组合的20%,基金组合中可适当配置指数型基金和封闭式基金。关于孩子教育基金,可采取教育储蓄和基金定投的方式来解决,为孩子积累大学教育金。

第三,剩下的钱可适当购买必需的保险,如夫妻二人的健康险、重大疾病险、意外险等。在孩子身上的投入除了购买一些儿童住院保险、医疗保险和意外保险外,还可以每年大概投入8000元,为孩子购买一份教育基金。

许多家庭都把股票投资理财当做暴富手段,这是非常严重的误区。理财不是一夜暴富,而是一种生活方式,不要看着别人在股市中赚钱就眼红。对于绝大部分人来说,更应该从自己的客观实际出发,着眼于长期增值,抵御生活风险,保护和改善未来的生活水平,达成多年后养老、子女教育等长期财务目标。要做好投资,首先要对各种手段有一个整体的了解。

股市投资的方式大致分为三种:第一种,直接通过买卖股票进行股市投资;第二种,以投资基金的形式,对包括股票和债券等有偿证券进行间接投资;第三种,是权证形式进

行股市投资。以上的这三种股市投资形式，投资人可以根据自己的计划和风格挑选适合的股票进行投资。

股票价格的变动很快，可能升值也可能贬值，缺乏稳定性，风险性也相对大一些。而且，股票不是一种保值的产品，遇到股市波动，资金就可能被套牢。不过在另一方面，股市投资具有变现能力强、投入大小金额随意及短期利润回报高的特点。股票投资的门槛比较低，只要手上稍有闲钱就能炒股，有钱的就可以多买点儿，钱少的就可以少买点，随时投入，随时变现。

根据获利方式和投资周期，楼市投资可以分为长线投资和短线投资。以获取房租为主要目标，期望房屋的自身价格在较长时间里稳步上涨以获取利益的为长线投资；频繁地买卖房地产，再转手出售的方式为短线投资。一般而言，短线投资周期短、风险大，如果对所投资房地产的升值空间没有足够把握的话，很容易造成资金压占，影响投资人的运作。长线投资则具有风险低、回报稳定的优点，因而许多楼市的投资者都倾向于这种投资方式。楼市投资最重要的就是找到适合自己的投资品种，仔细考察它的优劣特征，估算其升值空间，并作好中长期投资的规划准备。

股市与楼市两者之间，一虚一实，是一头扎进股市购买股票，还是精心运筹投资房产？哪一种选择更为科学理性？其实，对于 50 万左右资金量而言，只要投资者在作出投资决策之前，根据自己的投资偏好，考察投资的支出、风险、收益、行业状况等要素，在对各种要素进行综合分析后再决定投资方向和投资方式，要实现增值并非难事。



不同族群如何投资理财

“月光族”的投资计划

现在年轻人群中流行着一种享乐的消费观念，他们每月的收入全部用来消费和享受，每到月底银行账户里基本处于“零状态”，所以就出现了所谓的“月光族”这个群体。“月光族”具有的基本特征是：每月挣多少，就花多少；往往穿的是名牌，用的是名牌，吃的是馆子，可银行账户总是处于亏空状态；他们偏好开源，讨厌节流，喜欢用花掉的钱证明自己的价值；他们还常常认为会花钱的人才会挣钱，所以每个月辛苦挣来的“银子”，到了月末总是会花得精光，这就是“月光族”的真实写照。

张小姐是一个典型的月光族，刚开始工作的时候，她自己还有很伟大的存款计划，但是现在工作快两年了，银行存款仍为0。没有房子、没有车子、没有男朋友。最“富有”的时候就是有五张信用卡，后来注销了两张，还欠银行共计6000元。幸好张小姐跟父母一同居住，不必承担生活开支，同时也省去了住房租金的花销。张小姐家距离公司比较近，也没有多少交通支出。张小姐说，自己吃住都跟着父母，只是在过节的时候会孝敬点礼物，但是拿回来的更多。

张小姐日常的主要一笔开支就是每逢节假日与同事和同学的聚会、逛街。张小姐在刚步入工作的时候，对3000元的月薪还非常的满意，认为足够应付自己的生活消费，每个月还可以略有结余，她想攒下一笔私房钱，用作在节假日的时候约朋友一起去旅游的支出。可是一转眼两年过去了，张小姐非但没有攒下一分钱，还负债累累，每个月不到月末，工资就见底了，大部分情况都是，每当工资一发下来，将近一半的收入都用来还清上个月欠下的债务。张小姐笑称：“如果我想有很多钱的话，只能够是买彩票中奖，所以现在我的精神寄托就是买彩票！”。

张小姐和同龄的人比较起来，属于中间的阶层。收入不算多也不算少。但是钱就是怎么都不够用。在现实当中，像张小姐一样的月光族不占少数，她们感觉自己的财务出了状况，却也不知道该怎样去扭转这样的惯性。她们自己也在苦恼，如何才能摆脱这月月光的命运。

像张小姐这样，有高学历、高收入的30岁左右的年轻人，一般在IT、金融、出版、媒体、艺术等领域工作。他们小时候在长辈的百般疼爱下生活，手里攥着亲人们给的零花钱，衣食无忧，学校里的学费、生活费大多也都是家里供给，所以已经养成了只知道消费不知道节省的习惯。一旦踏入社会，敢于超前消费、高档消费，敢于花明天的钱、花他人的钱享受自己今天的生活，把大量的钱花在服装、化妆、餐饮、旅游、娱乐等方面，花到两手

空空,再想新的办法,这就是所谓的“月光族”。他们没有想过,在2~4年的未来,不仅要买房、结婚,还可能要赡养4位长辈(自己的父母和爱人的父母)和抚养至少1个子女。

所以说,“月光族”要养成节约的习惯,算好每个月的支出后,把剩余的钱按40%的储蓄、30%的国债、20%的理财产品、10%的保险做好投资。如此,才有可能使未来的生活无忧。

“北漂族”的理财计划

“北漂族”通常都是指那些在北京为事业打拼的年轻人。无疑,“北漂族”有着巨大的工作压力,相应地,收入可能比较有限。那么,这些人该如何理财才能确保生活的稳定呢?

今年25岁的李小姐,是一个北漂族。她在一家私企工作,月薪税后3000元,虽然薪酬不高,但是工作轻松,年终奖8000元。男友刘先生在事业单位工作,月薪3500元,并有五险一金,在北京事业单位工作,两人月工资收入合计6500元,两人想请理财师给他们支招,进行理财规划。

从李小姐的收入状况来看,跟男友两人年收入7.8万元,除去必要的开销年结余2.6万元,支出占总收入的比重达到66.66%,按照北京的消费情况来看,结余属于偏少,有待提高。而且定期存款利率比较低,可以考虑转成收益率更高、低风险的理财产品。

像李小姐这样的北漂族该如何投资理财?

第一,提高结余比例至50%。

在北京这样高生活成本的城市生活,面对大量应酬性支出,一定要理性和巧妙对待,因此要合理地控制食品消费支出,扩大月结余额度。建议在吃饭上的花销每月争取月结余达到600元。同时,要养成记账的好习惯,到每月月底时可以清楚地发现哪些钱是不必要的支出,到下个月时可以有针对性的注意缩减开支。

第二,个人智力投资可适当增加。

北漂一族的主力军主要集中在80、90后的年轻一代,在未来竞争日益激烈的社会,提升自身的价值是一项长远的智力投资,构建知识性家庭,对于未来创收是十分必要的。

同时,建议工作之余可对股票、期货等投资工具进行学习和研究,在工作和学习较轻松的时间段,可选择一些短期投资,在工作学习较忙时,则选择一些优质型基金。坚持不懈,一定会提高工资性收入和资产性收入,逐步摆脱“啃老族”“零储族”影子,从“北漂族”发展到稳定的北京家庭。

第三,增强资金流动性收益。

如果手中有2.5万元定期存款,可考虑由定期存款转为可随时支取的稳健型回报型理财产品,既可以增加资金的流动性,又可以获得相对存款储蓄更高的收益。

基金定投是首选。每月家庭可支配收入2200元,减去无风险投资1000元,还剩下1200元,建议500元用于购买保险,其余700元用于基金定投。可咨询专业理财顾问,一并探讨挑选两只基金即可,定投数量不宜过多,建议选择时间长(2年以上)、业绩优秀(市场前1/4)的股票比重高的基金(如指数型、股票型、偏股型基金)。

值得提醒的是,基金定投存在一条“微笑曲线”,如果股票市场出现大幅度下跌,那么建议投资者在下跌过程中可适当增加定投金额,这样当市场上扬以后,你的收益也会大大增加。具体到李小姐家庭,每月700元的基金投资不算多,如果市场行情好,可以为李小姐带来超额收益,反之也不会对李小姐的生活造成威胁。

第四,可增加风险投资比率。

李小姐和男友工作稳定、单位保障好,这种情况下,可以适当增加风险性投资的比率。每年结余下的资金,建议两人把10%的积蓄用于家庭临时性的救急支出,10%用来投资购买股票,30%投入相对稳定的货币基金,剩余的50%资金可选择稳妥的定期储蓄。

综合以上方方面面的规划,“北漂族”应该在算好每个月的支出后,把剩余的钱按40%的储蓄、30%的国债、20%的理财产品、10%的保险做好投资。如此,才能使未来的生活幸福无忧。当然,每个人可以根据自己的情况,灵活选择。

“白领一族”的投资计划

30岁的你,似乎觉得退休这个词离自己还很远。也许你觉得自己还是那么健康;也许你还和朋友嘻哈玩闹,没有考虑过结婚;也许你也不用背负家庭的束缚;或许30岁的你和爱人也可以选择不要孩子,成为丁克家庭……但是我们谁也不能抹去岁月的痕迹,谁也无法回避养老问题。转眼间,你就会到60岁。那么,如何才能让自己拥有一个安稳的老年生活呢?

常先生一家税后月收入是1.3万,夫妻二人都30岁。常太太每月净收入5000元(税前工资6000元),常先生每月净收入8000元(税前工资约1万元),两人正常生活的必要开销(包括吃、喝、行、穿、通讯、家中水电煤气等必要费用)是月净收入的60%,每月的结余为5200元。

假定双方在60岁退休,需要维持25年的退休生活。为保证目前的生活水平,退休时开销至少是现在的70%,那么他们一年需要159037元的资金,退休后的25年总生活开销是5798361。而通货膨胀以3%/年增长,退休前工资也以3%增长,那么每年的结余在退休时一共是3057767元,如果要安心度过25年的退休生活,缺口达到274万!

所以,我们要提前储备足够养老的资金。你可以使用五大捷径来实现富足的晚年生活。

一、社保中的养老保险

还是如上面常先生家庭,按照2006年北京试用社保制度(国发[2005]38号文件),如果交费最低年限15年,1999年工作就开始缴费,在退休时领取养老金,江太太约2600元,常先生约3700元,退休时大概两人共领6300元左右。从退休时领取养老金的公式中看出,比起目前每月7800元的开销,再加上3%每年的通货膨胀,光靠社保的养老金还是不够的。

二、商业保险

随着保险产品的日益多样化,我们不仅可以选择一种商业保险来辅助养老,而且可以购买多种商业保险组合。目前打着养老金保险旗号的保险种类也非常多,主要有四大类,分别是传统型养老险、分红型养老险、万能型养老险、投资联结型保险。那么,我们如何选择呢?

在实际中,对于不同的客户来讲,风险态度以及实际的风险承受能力是不同的,养老保险方案的组合也不同。

以常先生家庭为例,双方有稳定的职业,对理财组合的风险态度积极,并且实际的风险承受能力较强,如果用养老保险组合方式来筹备养老金,建议资金分配如下:投入投资联结险的资金占每月结余的70%(例如,其中投资于股票基金类积极账户为60%以上,随着年龄递减;而投资于债券类稳定账户为40%,随着年龄递增),另30%投入分红或纯养老保险方面。这样,在补充养老保险的同时,可以享受一定的家庭保障,比如主险寿险或附加意外险等保障。

三、投资金融资产

目前,能够投资的金融产品非常多,有固定收益的存款、保本基金、国债等,还有风险和收益成正比的产品,如股票、基金、权证、期货,等等。面对繁杂的产品,要选择适合自己的理财工具非常不容易,这里,我们只针对基金,来说明基金组合是如何适合不同风险承受能力的投资者的。

基金具备“专家理财、分散风险”的优点,适合于以下几类人:有钱没有时间的人;有钱没有投资知识和技术的人;不愿花时间和精力研究投资的人;在每月只能结余千块的投资人(如定期定额投资)。根据客户的风险偏好不同及风险承受能力不同,备选投资的基金品种组合也不同,在具体操作中也要注意不同基金的资金配比。

如上的常先生家庭,如果能配置一定的基金组合,在承担适当风险的情况下,能够补充 274 万的养老缺口。假设在退休前的 30 年投资,平均年收益率为 5%,那么每年至少要拿出 4.12 万去投资,平均一个月要拿出 3500 元投资基金;而如果在这 30 年间,投资回报能达到 8%,那么每年至少要拿出 2.42 万去投资,平均一个月要拿出 2100 元投资基金。所以说,养老投资的重点是要早做打算,回报率要尽可能高。

四、买房产

房价飞涨,多少人忙着借钱买房,为的就是投资,期望转手卖掉就可以大赚一笔,直到有了 5.5% 营业税后,炒房团才稍有所收敛。不过以房养老也不失为一种好办法。

五、收藏艺术品、古玩字画、瓷器、邮票、古币、茶叶等

家庭投资规划越早开始越好,从现在开始就应该启动你通往富足人生的计划。

“单身贵族”的投资理财选择

这些年,不愿走入婚姻“围城”的人越来越多,这些人喜欢单身生活的自由与惬意,不愿被沉重的家庭负担所“拖累”。他们可以轻易地为一件并不实用的商品花上半个月的薪水,只为一时的潇洒和风光。这样一群没有负担、“潇洒走世界”的人,该如何投资理财呢?

“单身贵族”在这个竞争日益激烈的社会中越来越多,他们可能收入不菲,但由于是单身,生活没有进入稳定的模式,需要为应对一些“突发事件”提前做好准备,比如,跳槽引起暂时的收入下降,谈恋爱中约会支出增多,坠入爱河后准备结婚……这些“突发事件”都需要充足的资金作为支持,因此对于单身贵族来说做好应急预案、合理的分配资金是非常重要的。

大量的事实表明,单身贵族不但需要投资理财,而且几乎是别无选择,因为他们总是花的比挣的多!单身贵族由于花费缺乏节制,因此更需要未雨绸缪,更需要进行适当的投资理财。由于单身贵族通常都会把大部分时间和精力放在对生活质量的追求上,因而他们的投资理财更多的是养成一种有效而长期的理财习惯,而非掌握过多的投资技巧。具体来说,单身贵族可以考虑如下方法。

一、培养强制储蓄的习惯

对于花钱毫无节制的单身贵族而言,存钱往往是最困难的。所以,不妨给自己一点小小的压力,免得到最后空有誓言没有实际行动。

第一,定期存款。为自己开个应急账户,然后每个月拿到薪水后就往里固定存一笔钱,最好是定期存款,省得在消费欲望膨胀时,忍不住把存进去的钱再拿出来。

第二,定期定额买基金。定期定额就是指投资者每隔一段时间(通常是一个月),投资

固定金额于固定基金上。当基金净值随市场行情扬升时，固定金额购得的基金单位数会减少；反之，同一金额购入的单位数则较多，借此分散购入基金时点，摊平市场高低起伏。当投资者需要资金时，则可赎回整笔或部分资金。

二、着重“投资自己”

单身贵族通常都处于30几岁的年纪，正在逐步迈入职业黄金期。他们通常都有比较好的文化素质和可以获得丰厚收入的稳定工作。处于事业上升期的单身贵族们，如果在这一阶段通过继续学习给自己充电，开发个人潜力，就可以提高自己的文化素养、职业技能，帮助自己在职场上买上一个新的台阶。另一方面，在投资理财的品种选择方面，要尽可能地选择一些不过分占用时间和精力和精力的理财品种，比如基金和信托投资。

三、把投资变成习惯

单身贵族们需要考虑的是，开拓自己的投资渠道，增加投资性收入。实际情况是，很多单身贵族对参与金融投资并没有多大的兴趣，工资基本上是他们唯一的收入来源。他们对于投资的理念相对保守，宁愿选择银行储蓄这样的方式来管理资产，也不愿涉足股票、基金等金融产品的投资。长此以往，他们的资产会逐渐“缩水”。

对于单身贵族这一不爱理财的特性，投资专家专门推荐了基金定投这种投资方式，可供单身贵族们有效地打理他们的资产。通过“每个月扣款定期定额投资基金”的方式积累资金，可以使那些花钱如流水的人在不知不觉中积累下财富。每月生活除了必要支出外的闲置资金可以用来投资，既能养成强迫储蓄的好习惯，又不治愈造成经济上的负担，更能够聚沙成塔，使小钱变大钱，以应付未来对大额资金的需求。

四、小户型房产投资

在经济能力允许的情况下，将适当的资金用来投资房产是个不错的选择。房产投资是一项保值增值的强制储蓄，有利于个人资产的增值。在购置了房产之后，一般都需要按月还房贷，这样从客观上也起到了抑制消费的作用。在某种程度上，这种投资性很强的小房子会成为未来对自己的一种经济避风港。

一般来说，选择交通便利的小户型房产是单身贵族进行房屋投资的最佳选择。这样的房产适合一个人居住，生活上比较便利。更重要的是，这一类房产不仅便于出售，也有利于出租，租金收益也是一笔可观的收入。单身贵族可先购买一处小户型房产，日后可以通过“小房换大房”的方式升级，从而达到理性消费、合理承担的目的。

五、合理使用信用卡

很多单身贵族都背负着“月光族”的称号，往往每个月的工资花光不说，还要透支信用卡。合理的使用信用卡消费可以帮助减少现金支出，同时合理使用信用卡的免息期可有效提高资金的利用率，增加现金的流动性。与此同时，切记要按时还款，这对于理好财是非常有益的。

六、给自己买份保险，为明天做准备

虽然单身贵族没有婚姻的压力，但总还有亲人、朋友，以及在社会中的各种各样永远无法摆脱的关系网。所以单身贵族在为自己而生活的同时，还要考虑到他人。虽然没有人愿意倒霉，但还是应该为那个“万一”做一点小小的准备。

第一，单身贵族买保险应主要考虑意外险。意外一旦发生，你或者你的保险受益人就能够获得相应的补偿。目前，意外伤害险的品种比较丰富，除普通意外伤害险外，还不断细化为乘客、旅游、指定交通工具乘客、出境人员、观光景点娱乐场所、机动车驾乘人员、住宿旅客等人身意外伤害险等险种。通常情况下，推荐单身者购买普通意外伤害险，保费不高而且保障全面。

第二，单身贵族还应考虑为自己买份健康险。毕竟，一切为了自己，一切也只能依靠自己，这就是单身贵族的现实处境。身体健康一旦出现问题，单身贵族往往就会立刻“断炊”，因此这种风险也是不得不考虑的。

单身贵族不仅拥有经济上的独立性，往往还拥有可观的收入。很多时候，财富能够为单身贵族带来更多的安全感。单身贵族针对自身特点，有的放矢地进行投资理财，积累财富，就变得尤为重要。从经济角度考虑，单身贵族需要尽早为未来的生活做好规划，过度透支现在的收入是坚决要避免的。

“孔雀女”理财必读

在网络上，把城市女孩统称为“孔雀女”。她们是在父母溺爱之下长大的娇娇女，从没经历过大风大浪，从小到大生活顺风顺水。

面对全球性的金融危机，作为城市里的“孔雀女”，如何让自己的钱袋子不至于太干瘪呢？

次贷危机引起了全球性的金融危机，而对于老百姓的直接影响就是：“饭碗”随时可能丢失，手里的钱少了，吃、穿、住、行都严重缩水，一场不得已的节约风席卷全球。就生活在城市里的“孔雀女”来说，也不再过着曾经衣食无忧的日子，家里能省则省，能不花的就不花。

小梅是一个从小就生活在城市里的独生女。以前，她就是家里的公主，做什么事情都有爸爸妈妈宠着、惯着，没有让她受过半点委屈，衣来伸手，饭来张口，无论是小学还是大学的时候，花钱从来都是大手大脚，可是2008年她改变了。由于物价上涨，加上父亲失业了，家里的经济来源一下子少了很多，于是，所有的开支能省则省。小梅的生活也发生了改变，她有工作，但是除去每个月买名牌衣服、高级化妆品的钱，工资所剩无几。以前家里总是接济小梅的生活，现在却不能了。因为家里的情况实在不容乐观，小梅开始紧张了，如果不好好工作的话，自己面临的将是被公司开除，直接导致的后果便是生存的艰难。

其实，许多从小生活在城市中的独生子女都面临着这样的问题，平日里大手大脚地花钱，生活费不够用，有父母接济，所以从来不担心失业的问题，对待工作也是过一天算一天。但是当经济不景气的时候，所有的问题接踵而来，城市里的“孔雀女”还能过着养尊处优地生活吗？

作为城市的“孔雀女”，要转变观念，不要凡事都依赖家里，学会自己独立处理问题，这样才能培养抵御风险的能力，也不至于在失去家里的经济支持后无法生存。

不仅如此，“孔雀女”还要以最大的努力去做好自己的本职工作。不要有混日子的思想。既然不论怎样都要花费时间去工作，不如将它做好。能够顺利地完成工作是保证不丢饭碗的第一步，也是保证自己能够拥有稳定的经济来源的第一步。

另外，“孔雀女”还要不断地为自己充电，学习新的知识以保证自己前进而不止步。可以利用休闲时间多看一些书籍、报刊等扩充自己的知识面，追求知识的广度的同时，注意增加深度。

如果你是一个“孔雀女”，不妨来学学精明购物要诀，可以帮助你管好自己的钱袋，来一个从“孔雀女”到“财女”的华丽变身。

由于个人收入水平、生活方式的差异，精明二字的解释也各有不同，所以“孔雀女”在购物时千万不要随大流。要记得，适合别人的不一定适合自己。不管你在何时何地购物，都一定要记下你所花费的每一笔钱。休闲娱乐、交通费用、三餐开销、应酬花费、购买奢

侈品等分门别类记下来，一个月或是三个月后再来审视你的消费曲线，一来了解你在哪一部分的开销最大，二来也能加以调整你的消费行为，才不会在不知不觉当中，稀里糊涂地漏财。

俗话说，强风知劲草，人生和职场一样，随时都有可能面临意外风波，而当风波来临的时候，娇生惯养的“孔雀女”又怎么能够从容地应对危机呢？所以从现在开始，学会独立自强，只有不断地提升自身的实力，才能在人生风浪来袭的时候从容不迫，而免于被淘汰。

“奔奔族”投资计划

随着高学历的人越来越多，想找到好的工作也越来越不容易；结婚成本动辄就要十几万，让好多人成为了恐婚一族；生个孩子每个月光奶粉钱就要上千元，因此好多人选择做“丁克一族”。这些人一方面要面临着赡养老人的义务，同时要肩负着高压力、高成本、高风险的三高生活，在这重压下艰苦奋斗的广大人群，被形象地比喻为“奔奔族”。他们向往美好的生活，并一直在奔向这个遥远的目标。

高先生是某销售公司的一个部门主管，月薪1万元，年终奖3万元；他的妻子王女士是某公司的职员，月薪4000元，年终奖金也有1万元。他们去年以分期付款方式购入了一套商品房，30000元/平，首付比例为30%，利率为6.12%，20年期，月供约为5000元，市场价格360万。高先生有一辆马自达爱车，市价23万元。他们的女儿两岁大，他们给女儿购买了1500元/年的儿童保险。女儿的日常消费每个月要将近2000块，两人的吃穿日常开销，每月总计家庭支出为6000元。两人的公司都为他们上了社会保险，二人目前共有8万元的现金存款。高先生的父母身体状况良好，有退休金。王女士父母也有退休金，暂时不需要两人供养。两人分别是76年和81年生人，属于典型的奔奔族。

现在，有太多的像高先生和王女士一样的“奔奔一族”，虽然每个月收入不低，但是却被巨大的生活压力追赶的不得不一直奔跑。

如何来识别“奔奔族”？现代的“奔奔族”具有典型的几大特征：

1. 玩命和享乐。在现实的压力下，奔奔族不得不在事业上使出浑身解数，高薪、上升空间成为奔奔族最关注的焦点。事业上的巨大压力，财富的亚健康状况往往导致了大多数奔奔族的身体亚健康。

2. 压力“体验”。奔奔族处在房价高、车价高、医疗费用高的三高时代，因此要想享受生活必须要顶住三座大山的“压力体验”。职场经验的缺乏、人际交往的复杂形势、钱包的缩水，让奔奔族充分体验到奔跑中的酸甜苦辣和人生滋味。

3. 财务法则。绝大多数的奔奔族仍然处于“在路上”的事业长跑阶段，虽然荷包不够丰满，但是具备较高智商的脑袋。信用卡让奔奔族能够享受到提前消费的物质生活，但是在接下来的还款日期渐进的日子里，奔奔族恐怕就没有刷卡时的那份潇洒与从容了。

4. 过分的张扬自我。特立独行、张扬自我是奔奔族深入骨髓的性格特质。奔奔族往往具有较高的学历和收入不错的工作，因此他们自视甚高，当理想遭遇了现实的挫败与困窘的时候，现实的巨大压力是逃避不掉的，因此奔奔族们不得不鼓起勇气，据需一路狂奔的奔跑下去。

如果你符合上述几个特征，那么你就是这个时代最富有活力的奔奔族成员，也正是当今社会压力最大的族群。

这样一群人如果想飞黄腾达，其实更需高瞻远瞩和科学合理的规划，盲目的奔跑只能

是疲于奔命。因此奔奔族也需要停下来，正确审视一下自己的生活，究竟哪里出现了问题。在你每日为金钱四处奔波的同时，千万不要疏忽了对资产的优化配置，奔还是要奔下去，但是要奔对方向，一个合理有效的理财规划，就如同我们奔奔路上的指南针，让我们奔奔的道路不再是迷茫的。

专家为辛苦忙碌的奔奔族们提出了理财建议。

一、投资房产需慎思

从目前来看，通货膨胀的压力之下，市场加息预期强烈，势必会导致月供成本的提升。因此贷款买房可以考虑将目前的还款方式进行适当的调整。目前市场上主要有几种借款还息方式，包括等额本息还款、等额本金还款、一次还本付息、按期付息还本、本金归还计划、等额递增和等额递减。另外，从贷款利率方面来看，现在分为浮动利率、固定利率、混合型利率。

目前中国的CPI有加速上涨的趋势，在这种情况下以选择固定利率更为稳健，建议可以主要选择5年期以下的产品。长期来看，可以选择混合型利率，根据个人的能力和需求，既不影响即期消费，也要考虑未来需求。在各种方式的具体选择过程中要根据每个人的情况而定。

二、换车决定需谨慎

购车是家庭消费的另一笔重大支出，在进行支出计划时，可以考虑适当地降低即时生活标准，以实现短期购车的目标。通过进行支出的合理规划，来综合安排日常的其他消费支出。本次支出规划主要考虑的是夫妇双方的生活不受太大影响，孩子的基本费用给予保障，减少一些额外的交际支出，用节约下来的不必要消费支出来进行购车、保险、投资等方面的需求。

三、保险势在必行

不仅要注重孩子的教育保险，也要增强家中主要收入来源的保障。在此方案中增加夫妇双方的大病及意外保障，大病部分设计为6000元/人，各15万元，缴费期为20年；意外保险部分暂时设计为1000元/人。可根据收支调节各种保障资金分配比例。

四、外出旅游的省钱设计

经过策划，家庭完全可以每月节省下1000元，一年就有12000元。足够可以用于支付全家在国内一周旅游的费用。以后随着购车计划的完成，支出压力的相对减轻，就可以适当增加外出旅游的资金配比。

如果你也是奔奔族中的一员，相信通过以上的理财设计，能够尽早地摆脱整日忙于为生活奔跑的命运。掌握一种科学的理财计划，可以使你更加从容地应对生活中的各项支出，早日走向安逸富足的生活。

“穷忙族”如何脱贫致富

“穷忙族”在英文中就是“working poor”。目前，据世界经济组织统计，美国有500万人过着“辛勤工作却朝不保夕”的生活；在德国，穷忙族也已经超过了100万。穷忙族遍布世界各地。随着世界各国劳动力市场变化、金融风暴导致的失业率增加、知识经济时代带来的无技术含量劳力的贬值、保障制度缺失，等等，穷忙已经成为了一种趋势席卷而来。在过去的10年里，日本的工作狂增加了7成，美国增加了5成，中国增加了4成。

周小姐在一家私企做行政文员，她每天都忙得四脚朝天：采购、分发办公用品、收发文件、订车票、收发文件、签收来往账务报表，收发快递、维修、卫生，等等，琐碎事情

使周小姐好像高速旋转的陀螺一样，片刻都停不下来。但是工作的这两年来，薪水却完全没有涨，照旧是每月那几千元，一眨眼就花光了，这使得周小姐非常苦恼。为什么自己“越忙越穷”，没有丝毫的收获。这样的生活怪圈该如何跳脱？

其实，周小姐只是现在新兴的穷忙族大军中的一员。

穷忙族是随着当今社会经济高速发展和城市化进程加快而产生的，其产生的原因很多。不过，除了因薪水少而穷忙的人，还有一些人则因不懂得理财而大肆花费的穷忙族，有很多全职的高薪受雇者也可能沦为工作穷人。资深人力资源分析师认为，当前有两大类人在“穷忙”。

一、月光型穷忙族

赚钱不多，又不会理财，赚的钱都花光了，基本上属于“月光族”。前述的周小姐就属于这类人。单身，每月房租、吃饭、交通等生活费用让原本不多的薪水所剩无几，可是她没有储蓄和理财的观念，每月的钱几乎花得一分都不剩。

月光型穷忙族首要任务是学理财。比如，先从记账开始，每天记下自己的花销，看看钱都花到哪里去了，然后分析哪些是固定费用，哪些是可以节省下来的。每月拿出节省的1000元选择一项基金定投，利滚利，两三年的时间就可以获得可观的收益。

另一方面，穷忙族也需要加强个人的竞争力，在职场上争取升职、提高薪水，也是摆脱穷忙的切实可行的途径。

二、高收入无规划型穷忙族

主要是指广告、公关、媒体这种特别苦的行业的某些从业人员。他们的收入并不低，但是每天都特别忙，没有时间给自己做规划，甚至没时间仔细想想自己在做什么。五六年之后，他们就开始出现职业倦怠，感觉自己的收入没太大变化，好像也没攒下多少钱，工作也总是在原地踏步。

摆脱“穷忙”状态，关键是要做好规划，包括理财规划、职业规划，乃至人生规划。

通常来说，成功的职业规划，是要给自己确定目标：第一阶段，工作两三年，要得到上司乃至单位大多数人的认可。

第二阶段，工作5年左右，要在这个职业圈子里的获得一定的影响力。有出色的专业业务水平。

第三阶段，在你工作10年左右的时候，要有猎头公司来挖你，或者说，你跳槽的话，很容易找到另一家好公司。

在当今这个充满竞争、科技更新迅猛的年代，你需要不断对自己投资——即不断学习和进步，才能不被社会淘汰。因此在忙的同时要适当地放慢，认真审视一下自己在忙些什么，忙的收益有多大，这样有助于你调整自己的职业规划，树立适合自己的发展方向。如果你已经开始认识到自己真的不喜欢从事的行业，或者是很努力，但还是收效甚微，那么你就应该及时考虑转行。

对于具有较高素质的这类“穷忙族”来说，准确给自己定位、及时转行，对于获得成功，是尤为关键的。千万要避免一直在一个不喜欢的行业里“穷忙”。

如果当你已经工作了两年多，现在你依旧在每个月底发愁，那么你不妨停顿下来，重新理财。



别让债务成为致富的负担

你的债务就是你的敌人

在这个号召“花明天的钱圆今天的梦”的时代里，如果突然又有人跟你讲，“最好不要过借钱的生活”，你一定会嗤之以鼻，然后反驳说：“现在都什么年代了，还说不能借钱，花明天的钱过今天的日子，多超前的生活方式啊！”

可你有没有想过，这样的生活方式很危险。正如一句古巴比伦思想者所说：“你的债务就是迫使你离开巴比伦的敌人。”如果让负债泛滥，有朝一日，你的生活局面有可能被负债逼迫的无落脚之处。

小柯的事业发展的不错，家庭关系也特别和谐美满，按理说应该没什么可担忧的了，但她却一直为一个问题困扰，那就是债务。“买房、买车的贷款这个月可别忘了还，好朋友马上就要结婚了，别忘了送人家一份礼金，还有，上周和朋友一起购物欠了她300元钱这周记得还……”这些就是小柯的脑海里无时无刻不在惦记的问题，一句话，她是和“债”字结上缘了。

有这样大大小小的债务问题伴随，心情又能好到哪里去呢？你是不是也面临着和小柯同样的问题？

有调查表明，目前有34%的年轻人成为“负翁一族”。现在年轻人的消费观念愈来愈超前，有57%的人表示敢用明天的钱，48%的人不为自己成为“负翁”担忧。大到商品房、汽车，小到家电，甚至一支口红，都可以通过贷款的形式买了、用了再说。有了个人贷款，未来5年、10年，甚至更长时期内的消费计划都可以轻而易举地变为即期消费。对于这些“负翁族”，如果不善于清理，就可能成为“破产族”。

事实上，消费者、企业以至国家的债务问题都是财政上致命的癌症，它来势凶猛，而且扩散得很快。为防止得不治之症，我们要做的就是必须还钱，保持自己不借钱。

28岁的李先生在中关村上班，每天下午6点钟都会准时下班，然后坐公交车回家做饭、吃饭，到晚上9点多，虽然还不想睡觉但也只能在家待着，而在以前他一定会叫朋友一起打台球或唱歌。提到现在这种清贫的生活，李先生说全是由于买了新房子造成的。今年3月，李先生按揭买了房子，一下子就背负了几十万元的债务，人生就开始阴暗起来了。

和上面例子中的李先生一样，很多背负贷款的人都被还贷的压力压得喘不过气来，上班小心翼翼，对老板毕恭毕敬，唯恐一不小心被老板炒了鱿鱼。有时候即便有了更好的工作也不敢跳槽，因为即使跳槽后收入会有所增加，但也需要一个心理适应期，也会有被炒

的风险，结果很多人牺牲了发展的机会。

现在的报纸、杂志或者电视等传媒工具，对于白领、金领或者“小资中产”的生活方式都非常推崇，我们的媒体总会在大众对某个词“视觉疲劳”的时候，适时推出新的流行名词。各种宣传都让我们对高消费产生巨大欲望，而银行推出的信贷也为我们的超前消费创造了很多的便利条件。但是在尽情享受的同时，我们必须控制好自己的信贷规模，量力而行，否则，超前消费成为过度消费可能就会不得不终身为银行打工。这当然不是我们希望发生的事情。

我们必须清楚，债务是一种产品，是需要你付钱买的，而且是花高价钱买，绝对不会发生打折优惠这样的事情。就像你去逛家具店，服务员会过来问：“我可以帮您什么忙吗？”你总是说：“哦，不，我只是看看。”为什么这样说呢？因为我们都知道家具店的东西要花钱买。那里的一系列产品，如沙发、餐厅套具、卧室套具等。你买其中的任何一件东西商家都会获利。想到这些，我们就说“只是看看”。可是你知道吗？银行也是商家的一种，它们也有一系列的产品，它们卖这些产品都是为了获利。《旧约箴言》有一句话：“富人主宰穷人，债务人是债权人的奴仆。”

我们这些消费者已经成为金融机构的奴仆，随着信用卡市场的扩张、转移，我们在不该借钱时，也借了钱。如此多的人向我们推销信用卡，以至于我们不得不买一大堆信用卡，这意味着我们在借钱。我们借钱并不是因为条件对我们有利，而是因为太方便了。还有房产贷款，我们买房子是为了让生活过得更有滋味，可是真的按揭买房时，才发现贷款是一件多么苦恼的事情。最可怕的还是汽车贷款，贷款期限越长，汽车价下降幅度越大。多数汽车贷款时间较长，实际付的利息比开始预定的多。而且，购车不像买日用品，还有额外开销。所以不应该借钱买车。

你的债务就是你最大的敌人，你要是回避或放任它们，它们便会日益强大，不但会迫使你背井离乡，而且还会让你丧失曾经拥有的一切。

理财先理债

理财伊始，很多人都会树立很多明确的致富目标，如从股票中赚多少钱、够买什么保险、投资什么样的房产，等等。然而，理财专家认为，在树立明确的理财目标前，我们应该做的一件事情是：理债。正所谓理财先理债，先把债务理清，该还的还，该规划的规划，然后再谈“以钱生钱”，才更科学，更符合实际。

现实生活中，很多人迫于各种现实压力，欠下了很多外债：新婚小两口为了想要一个安稳的“窝”，向银行贷下了巨款；领着普通薪水的父母为了让自己的孩子读更好的学校，向银行申请消费贷款；踌躇满志的大学毕业生为了实现自己的创业梦，或向亲友借款，或向银行申贷……房奴、卡奴、车奴、孩奴……众“奴”加身，幸福被奴役，一不小心便成为“负债”一族。

可以说，对很多人尤其是生活在大城市的人来说，负债是一种很平常的事。为了不致影响自己的理财效果，负翁们一定要好好地理清自己或家庭的债务，做到资金的合理规划。

打算好好理债了吗？如果你有此打算，不妨参考以下建议。

一、理清何谓“债”

债务缠身的人，犯错的第一步总是理不清楚何为“债”。债与利息及偿债能力紧密相连。很多信用卡欠债的卡奴，就是因为忽略了利息累积的功力，最后越陷越深。而在评估自己是否可以借钱投资时，更应该先计算这笔债务对自己的经济负担比重，也就是自己的

偿债能力。偿债能力一般是让债务本息支出低于收入的 $1/3$ 。

负翁们必须掌握负债的真实情况，有些人数字观念很差，只知道每月要缴多少贷款，却不知总贷款金额和总利息分别是多少，遇此情况，最简单的方法就是直接询问银行职员，请他帮忙打一张明细表，一旦看到全部的利息成本，一定会逼迫自己设法开源节流，加速把债务还清。

二、理债不要怕没面子

负债的人要有冷静的头脑、开阔的心胸，不要怕没面子，只有勇敢、乐观地面对负债困境，你才能更快地从中走出来，找到快速还债的方法。

三、先从利率高的商品还起

因为现在全球进入“升息年”，不管是美国还是台湾，最快第二季、最慢第三季就要升息了，届时，所有的理财商品利息会跟着调涨，若刚好手中有笔闲钱，或领到年终奖金，请别急着出国玩慰劳自己，不如干脆提早还款，还可以赚到升息前后的利差。

四、拟定完整的还债策略

收入稳定或在前五百大企业上班者，最有筹码和银行谈判，只要把每月薪资报酬单拿给对方看，认真表达准时还钱的意愿，银行为了降低呆账的风险，多多少少会在贷款利率上让步。

小范是一名外企白领，花钱如流水，月薪3万，负债却高达40万。受不了几家银行每天照三餐的“准时催收”，她在男朋友的陪伴下找银行谈判。当银行员工看到她颇具还款能力时，就直接把18%的利率降到10%，让她喜出望外，产生了还钱的动力，最后，不到两年就把钱给还清了。

五、给自己预留后路

一对中年夫妻因经商失败，负债累累，又遭逢诈骗，受骗金额高达数千万。孩子虽然都已成年，但仅能自给自足，无法帮助父母渡过难关。在毫无办法之下，夫妻俩去求助于理财专家王先生：“所有能借、不能借的都尝试过，就是还不了那么多钱。而且每天还要面对当铺与地下钱庄的恶言相向，又要请律师处理诈骗事件，我们快要活不下去了！”

见这对头发皆已斑白、满脸丧气的夫妻，王先生对他们提出这样的建议：“不能再借钱还钱了！一定要先勇敢归零，对于那些债主，只能先赔不是。至于地下钱庄部分，也应当尽量平和面对，并以时间来换取空间，千万不要因对方强迫施压，你就拼命去借钱！”

把钱装进口袋的，才叫资产；把钱掏出去的，叫做负债。不足的资产，既无法还债，也无法营造良好的生活品质，又如何从举债度日的梦魇中解脱？所以，记得为自己留些后路，以备不时之需是很重要。

先顾好生活所需（以免为了基本家计，又要开口向亲人借钱）。

存下收入的20%，原因如下：鼓励自己（虽有负债但仍有存款，心情才会愉快，也才有力量迎战负债）；以备不时之需（作为急用，或预做东山再起的准备金）；还债可有优惠（等到存到较大笔的金额去还债时，可商谈减免利息或折扣）。

在能力范围内慢慢还（切记赚钱还钱才是真正的还债，借钱还钱则只会捅出更大的负债）。

在理完债务之后，我们再来投资股票和基金，不仅不必再为钱奔波，还可以专心选股票和基金，同时，也不会因为被债务压得喘不过气。

“先学会理债，再来谈理财！”这是很多理财专家一贯的主张。只有理好债，生活才不会为负债拖垮，还可因资金运用得当，获得更多财富自由。



债务越理越少，理财越来越顺手，人生越来越有希望，朝财富自由的方向迈进！

巧理财，负翁也能变富翁

不少工薪族由于理财能力的欠缺造成上半月“富翁”、下半月“负翁”的局面，并逐渐形成了一种恶性循环。

如何理财才能摆脱恶性循环，走出“负翁”状态？想必这是很多工薪族一直想要弄明白的问题。

“提出正确的问题，往往等于解决了问题的大半”，这是德国物理学家海森堡的名言，这句至理名言同样适用于理财。要解决问题，必须先发现问题，对问题有一个正确的认识，知道问题出在哪里。

在提供这个问题的答案之前，我们先来分析一下产生这种情况的原因。

原因一：没有支出计划，花钱稀里糊涂。

就职于某知名外企的晓晨，月薪万元，工资虽然很高，但每到月底，她都会向朋友抱怨：“我挣的钱也不少啊，但就是不知道怎么给花没了，更郁闷的是，花没了才知道这个月还没过完。至于下个月，要不厚着脸向家里要，要不就先借着。”其实，像晓晨这样月月光的工薪族有很多。他们虽然挣得不少，足够维持一个月的花销，还稍有节余，但就是总落个“不够花”的结局，最大原因在于没有支出的计划，花钱稀里糊涂。

原因二：节约即理财，认识有误区。

通常情况下，这些“负翁”对理财有这样几种认识误区：理财无非就是储蓄；理财就是用剩余的钱来炒股、买基金；现在钱少，即使投入收益也不会多，因此没有必要理财。

针对“负翁”们的这些认识误区，理财专家认为，总体上看，这些负翁们的个人理财意识和观念还有待加强。目前很多工薪族将炒股或储蓄等同于理财，甚至津津乐道，“节约就是理财”。其实，这是一种非常狭隘的认识。

理财是一辈子的事，年轻时应该是理财的起步阶段，也是学习理财的黄金时期。对于绝大多数年轻的工薪族来说，这一阶段的理财实践主要是为了培养一种良好的管理个人财务的习惯，而不是把重心放在能否从理财中获得更大的收益。

债务是一剂毒药，我们应学会科学地理财，将潜在的债务危机扼杀掉，由负债变富翁。具体来讲，可以采用以下理财之道，解决债务问题。

一、画出你的目标

现在就开始关注你为什么理财。理财不是最终目的，葛朗台式的人物谁都不会有兴趣。理财是为了实现你的目标，你是想换一所大点的房子？买一辆车？为了你的宝宝？还是打算读书深造？总之，把目标统统画下来，然后贴在冰箱上、厨房门上、餐桌上等任何你能够经常看到的地方，提醒你时常想起自己的目标。这些画在纸上的目标会增加你理财的动力。

二、别过早贪图奢侈的生活

对于任何一个人，奢侈、舒适的生活都是人们奋斗的重要目标。如今，人们的消费理由早已不是“需要”，而是生活品质和生活质量。如何反映？衣食住行首当其冲。于是，房贷、车贷一一推出，越来越多的人乐于用明天的钱住今天的房间、开今天的轿车。

财政上的压力消除叫做“把钱留在银行里”或“积极的现金流通”。所以，在考虑买房、购车之类的重大举动时，最好预算充分，不要有了房子和车子，却饿了肚子。

在满足其他消费项目后，才可以考虑房贷、车贷或其他大宗需要贷款的消费项目，这

样能够保证基本的生活质量不下降。也就是说,在购买房、车之前,要计算清楚每个月需要偿还的金额是多少,这个数字一定是满足其他需要之后的款项。

支出永远不超过收入

犹太人有句格言这样说:“花1美元,就要发挥1美元100%的功效。”就是说要把支出降到最低点。犹太人之所以坚持这种观念,是因为他们懂得“支出”和“欲望”的关系,即用钱的人应该是一个能控制自己欲望的人。

犹太人认为,不能把支出和各种欲望混为一谈。各人的家庭都有不同的欲望,可是这些欲望是各人的收入所不能满足的,因此,切不可把自己的收入花在不能满足的欲望上面,因为许多欲望是永远不能满足的。犹太富商亚凯德曾说过:“犹太人普遍遵守的发财原则,那就是不要让自己的支出超过自己的收入。如果支出超过收入便是不正常的现象,更谈不上发财致富了。”

在《犹太人五千智慧》一书中,记载了犹太富翁亚凯德的故事,他曾经这样描述关于用钱的理念。

“如果一个人的所有收入都不够支付他的必要开支,他又怎么能把里面的十分之一保留下来呢?”亚凯德这样对人们说道。

“现在你们中有多少人的钱袋是空的?”

“我们所有人的钱袋都是空的。”人们回答。

接着亚凯博说:“但是,你们的收入并不是一样的。有些人的收入要比其他人高,而有些人需要养活的家人则比别人多。不过,你们所有人的钱袋都是一样空。现在我要告诉你们一个很不寻常但是永远不变的真理,那就是:除非我们有意克制,否则我们所谓的‘必要开支’将总是与我们的收入相等。”

“不要把必要开支与你的欲望相混淆。你们及你们家人的欲望,永远不是你们的支付能力所能满足的。所以,虽然你们用所有的收入去尽量满足这些欲望,到头来却仍然有许多欲望没能满足。所有的人都背负着他们自己无法满足的欲望。你们以为我因为拥有了财富就可以满足自己所有的欲望了吗?根本不是这样。我的时间是有限的,我的力量是有限的,我可以旅行的距离是有限的,我可以吃到的东西是有限的,我能够享受到的快乐也是有限的。”

“因为欲望就如同田间绿草,有空留地就会生长。为此你们要仔细研讨现在的生活习惯,你们认为有些是必要的支出,但经过明智思考之后便会觉得可以把支出减少。也许觉得可以把它取消。你们要把这句话当做格言:花出1块钱,就要发挥一块钱100%的功效。”

“因此,当你在泥板上刻制法典准备换取支出费用的时候。你要根据支出和储蓄原则,慎重使用收入购买必需品以及可能需要的物品。把不必要的东西全都删除,认为那是无穷欲望的一部分,而且不可反悔。”

“把一切的必须开支作一次预算,切记不要动用储蓄的10%,因为那是致富的本源。你要养成储蓄致富的意志,保持只支出预算,预算须作有利的调整,调整预算能帮你保住已经赚得的金钱。”

亚凯德还补充说:“预算的用途是要帮助你发财,是要帮助你获得一切必需品,如果你还有其他愿望的话,预算也可能帮助你达成这些愿望。唯有预算才会使你摒弃不正确的欲望,而实现最渴求的愿望。黑洞中的明灯,它会照亮你的眼睛使你看清黑洞的真正情况,预算就好像那盏明灯,它会照出你钱包中的漏洞,使你知道缝补漏洞,使你知道控制支出,

把金钱用在正当的事物方面。”

对于金钱，犹太人一向讲究取之有道，用之有度。在他们看来，科学而合理地使用金钱，才能够让它发挥出更大的价值。其实，金钱本身并没有力量，但是只要控制、使用得当，它就会产生力量。我们越有钱，所拥有的潜在力量就越大。

欲望好像是野草，农田里只要有空地，它就能生根滋长，繁殖下去。欲望是无穷无尽的，但是你能做到的却微乎其微。对此，犹太人强调指出金钱所代表的力量，就是帮助我们成长的力量。我们必须使这种力量持之以恒。我们必须深入了解，并因此而决定在钱的问题上的施予与接受、储蓄与花销的分寸。为此，我们要掌握好用钱的“成功法则”，这样才能有效地引导和运用这股力量，避免因欲望过大而成为“负翁”一族。

“负翁”怎么买保险

众所周知，在生命的不同阶段，理财的目标也会有所差异，所以需采用不同的理财策略。在众多的理财工具中，保险是必不可少的。除了能防范人生可能面临的各种风险，许多保险产品还具有投资增值的功能。所以，为了更好地理财，保险是必不可少的方式。

现实生活中，很多“负翁”担心一旦发生意外，平静的生活就会被打破，生活质量也会大幅下降，所以有购买保险的欲望，但又担心因买了不合适的保险，给自己的生活添加累赘。所以，为此头疼不已。

31岁的小峰是一家外企的普通职员，和妻子的月收入加起来为1.3万元。他们去年按揭购买了一套总价100多万元的房子，向银行贷款50万元。最近银行的几次加息让他十分不安，因为小峰打算今年要一个宝宝。他担心届时由于家庭责任的加重，万一他和妻子发生什么大病或意外，家庭的经济状况就会陷入困境。

在物价、房价等节节上涨的今天，像小峰这样心存不安的房贷“负翁”相当普遍。这些人大多工作稳定，且处于事业的上升期，未来收入看涨，虽然眼下每月两三千元的房贷负担并不算重，但都是建立在平安无事的基础之上，一旦发生人身意外，这类家庭的财务风险就会暴露。

于是我们不禁要问：对“负翁”而言，应该怎样运用“风险转嫁”策略来规避家庭财务风险呢？针对这种情况，理财专家建议，“负翁”们可以分步骤购买一些保险来规避风险。

一、健康保险不能少

由于“负翁”们最大的财务风险是贷款的债务风险，所以购买保险产品首先要针对这一风险。如果夫妻二人共同承担贷款，不管是否购买过房贷险，双方最好都选择购买定期寿险，来防范因某一方身故或者出现重大疾病时给对方带来的沉重还款压力。两人的定期险保额建议为二人剩余贷款额度，保障期限一般应该与还款的期限相匹配，至少为10年。

选了重大疾病保险之后，建议购买补充住院治疗险。如果已在所在单位缴纳保险，建议选择住院补助型住院险。险种在保险期满时，还可以拿回保额充作养老金。

二、意外险帮你躲过危机

在购买健康大病保险产品以后，不要忘记选择意外保障。一般情况下，在购买主险以后还可以考虑购买附加意外险，这样只要花费很少的钱就可以有意外保障了。在许多人的传统思维里，更习惯于每次出差或者出行才会想到购买一份意外保险，其实，如果平时为自己定制一份长期意外保险，不仅可以在出外旅行时获得意外保障，而且平时生活中的任

何意外伤害都可以向保险公司索赔，费率会比单一购买一张短期意外险保单低很多。

三、投资类保险也要选

在解决好健康风险以及意外事故保险后，专家还建议“负翁”们可以尝试投资一些每隔一定期限就返还一次的保险。用返还的保险金提前还款，还完贷款后，还可以将返还的保险金用于补充养老或其他开支。或者，也可以考虑选择一些有保证收益率的投资类保险产品，其收益可以用作特殊节日庆祝，假日旅游等费用，定期给自己的生活会加加油。

这类保险在投资回报上主要与保险公司的投资收益或经营业绩有关，保险公司资金运作得好，经营效率高，投保人就能获得较好的收益。也就是说，保险公司与投保人利益均享，风险共担。

目前市场普遍销售的投资类保险主要有投连险、万能险和分红险。它们的共性在于除了同传统寿险一样给予保户生命保障外，还可以让客户直接参与由保险公司为投保人建立的投资账户内资金的投资活动，将保单的价值与保险公司独立运作的投保人投资账户资金的业绩联系起来。

这类险种在投资回报上，主要与保险公司的投资收益或经营业绩有关，保险公司资金运作得好，经营效率高，投保人就能获得较好的收益。也就是说，保险公司与投保人利益均享，风险共担。但是，这三种保险却又各有所侧重，适合不同需要的人群进行投保。

四、租保险：负翁们的另类选择

如今租房、租车已经是我们日常生活中司空见惯的现象，然而提到租保险，很多人也许还觉得匪夷所思。难道保险还可以租用吗？事实上的确是这样的。目前的保险有些是属于买，终身的所有权是属于你的。而有些保险，只能暂时属于你，所以相当于是“租”，你和拥有其他商品一样，只是暂时拥有这个商品的使用权。终身型的、返还型险种就如同你买了这份保险，你拥有这款商品的所有权，当然使用权也属于你，相对于租而言，这种保险的保费比较高。而对于“租”保险，因为你只是暂时拥有了这份保险的使用权，相当于你在某个阶段获得了这份保障，所以其费用非常低廉，这就相当于我们租房一样。但不管是租还是买，我们都可以拥有这份保障，都能够在不测的情况下得到保险公司的赔偿和补偿。

聪明贷款有讲究

迫于生活的压力，越来越多的人开始求助于贷款，越来越多的人加入到还贷的行列中：学生时代，我们可能负有助学贷款的压力；工作之后好不容易还清了助学贷款，打算好好犒劳一下自己，享受一下年轻的生命，谁知房贷、车贷又来了。刚刚摆脱了一座小山，又背上了一座大山，犹如一只负重的蜗牛，在负债的道路上步履蹒跚。

某杂志社的李先生，每天至少要工作14个小时。他除了自己的本职工作以外，还兼职做自由撰稿人。紧张的生活压得他喘不过气来。当问及他的收入时，他说：“大概有6000元，可是这样还是不够。”

这完全是因为他贷款买房造成的。为了还房贷，他不得不像个机器人一样快速运转，并且还想再挣些外快。正常的工作已经够让他疲惫了，再加上这些，他的生活显得要比一般人忙碌很多。到下午6点，李先生一下班，想到还有事情要忙，就觉得腰酸背痛，更没什么心情去吃饭休息了。

读了上面的例子，很多人可能会觉得深有同感。有很多这样背负贷款的人，都被巨额的还贷压力压得喘不过气。就算累得腰酸背痛，也要咬着牙硬挺。虽然贷款买房已经是很普遍的事情了，但是一旦你贷款的钱超过了你能承受的范围，那它就成了痛苦和负担了。

所以，为了不至于因贷款而扰乱我们的生活，我们应掌握一些科学的贷款之道。

贷款，不仅仅是向银行申请添个表格，这其中还有很多内容。不想变成“房奴”，不想变成“负翁”，你就必须研究贷款里面的知识。

一、自我评估的学问

在贷款之前，你要学会的第一件事就是评估自己的经济实力。然后根据综合评估的数据，来确定购房的首期付款金额和比例。经济实力一般包括不动产和动产两大部分。

二、收支预算的学问

为了将来能更好更快地还清贷款，你必须对家庭未来的收入及支出作出合理的预期。这其中一定要考虑各种可能的影响因素。一般来说，高学历的年轻人个人收入预期较高，还款的日期就可以适当加快。

三、计算可贷额度的学问

为了能确定自己的可贷额度，以免过度增加自己的还贷压力，你应当根据自己的收支情况，按照每月的家庭收支余额来计算可贷额度。而且，在计算的过程中，还要考虑到家庭收支情况的变动，以免出现财务真空。

四、规定借款年限的学问

很多时候，你会发现，有的人怕自己到时候还贷会有压力，于是就选择尽可能长的贷期。其实，这样不一定合适。如果你的收入没过多久就有了较大幅度的增长，于是你有了相当一部分还贷款的能力，甚至可以还清全款。那就没必要等到几年甚至十几年后再来还款。不过若此时你提前还贷，就要浪费一笔违约金，对你十分不利。所以，对于大多数工薪族来说要慎重考虑借款期限。不过对于一般人来说，15~20年就足够了。

要理性运用贷款，还要知道贷款过程中的一些注意事项，这样才能避免因为还贷压力而给自己的生活造成不良影响。

一、切合实际的借贷

在贷款之前，你最好注意到你的贷款数额以及每次还贷的数额一定要与你的资产状况相符合。要适度合理地借贷。这点你必须要有清楚的认识。如果你所借的数额远远超过了你的偿付能力，那你以后将不可避免地要成为“债奴”。

二、杜绝过度消费

你借的钱，贷的款，并不是为了满足你无止境地消费。在花钱的时候，你并不觉得奢侈，可是偿还的时候该怎么办？你必须改掉过度消费的错误习惯。否则，小钱就会变巨款，总有一天你会吃到自己为自己种下的苦果。

三、警惕各种风险

在一波波的购房热后，不少家庭都看到，即便买了房，由于对自己的还贷能力估计过高，对金融市场上的隐性风险没有过多认识，从而忽略了利息风险、个人意外险和财产风险。结果，当被忽略的风险突然冒出来的时候，借贷者很快就感到力不从心，越来越还不起。

贷款是一把双刃剑，超过自己承受范围的过度贷款会给借贷者带来巨大的经济压力，不利于个人财富的运转。而科学合理的贷款可以有效利用银行的资金为我所用，促进财富的增长和个人生活水平的提高。

巧用房贷，由房奴变房主

住房对一个人或一个家庭来讲，是头等大事，要解决住房问题需要很多金钱，这可不是一个小数字，对许多人来讲都有一定的难度，这时我们就需要“房贷”。房贷是个人住房贷款

的简称,是指银行向借款人发放的用于购买自用普通住房的贷款。借款人申请个人住房贷款时必须提供担保。目前,个人住房贷款主要有委托贷款、自营贷款和组合贷款三种。

为了让日后的生活过得轻松一些,选择一款适合自己的房贷产品显得尤为重要。很多时候,一个恰到好处的选择可以让你节省大笔的购房费用,而一个错误的选择则会让你的资金于无形之中流失。

从理财的角度讲,所有资产都可以进行经营管理并产生效益,房贷自然也不例外。它虽然不会产生收益,但是优秀的资源配置可以节省资金,从这个角度来讲,房贷也是可以赚钱的。老百姓完全可以找到适合自己的房贷产品和技巧,让房子变得更“便宜”,省下一笔不少的钱。

一、解决二套房贷压力,首选公积金

陈小姐,32岁,某设计公司职员,税后月入10000元左右,单位按规定为其定时缴存住房公积金。2006年,陈小姐通过商业贷款按揭购买了一套总价65万的一居室,贷款总额为30万元。2007年,由于银行持续加息,陈小姐选择提前部分还贷,后剩15万继续按揭,月供1700元,无还款压力。由于年末要接父母来京养老,陈小姐决定再购置一套总价100万的两居给老人住,需要贷款55万,但现在的银行政策对个人购置二套房产贷款利率要上浮10%,如果贷款25年的话,两套房产的月还款就要5600元左右,超过了月收入的50%,贷款很难申请下来。

需求目标及症结所在:由于月供金额超标,难以通过银行申请,因此要想办法解决第二套住房贷款的高额利息压力。

经过计算,陈小姐完全可以通过公积金贷款贷到55万。计算下来,两套房产每月的月供不到5000元,对其生活不致产生太大影响。

专家建议:第二套房的高首付、高利率让不少置业者望而却步,因此有必要借助公积金的“力量”。建议有二次置业之想的购房者在首次置业时选择商业贷款,为使用公积金贷款购买第二套房埋下伏笔。

二、两代人接力还贷

聂小姐,27岁,2007年研究生毕业,目前就职于某合资企业,月薪4000元。其母53岁,月薪3000元,其父55岁,月薪6000元,家庭存款35万元,一家三口一直居住在父亲单位早年分配的一套50平方米的小两居室内,略显拥挤。孝顺的聂小姐希望给全家人改善一下居住环境,让父母能够安享晚年。几经筛选,全家人终于选中一套总价100万元的120平方米的小三居。

需求目标及症结所在:如果以聂小姐作为借款人,即使以最长的贷款期限30年来算,其现阶段的收入水平也无法满足银行的月供要求。但如果以父母作为借款人,因为接近退休年龄,只能申请到很短期限的贷款,月供压力承受不了。

专家建议:因为北京的租金持续在一个稳定的水平之上,所以在家庭住房“小换大”的过程中可以加以利用。另外,对于40岁以上的购房者以及刚参加工作、收入暂时不高、还款压力较大的年轻人较为适合“接力贷”。

此外,这里还给您介绍个人住房贷款的一些基本政策,希望对您购房有帮助。

一、贷款金额

按照中国人民银行的规定,个人住房贷款最高不超过房价的70%,也就是说,购房者至少要准备30%的首期付款。但国家考虑到中低收入群众的住房需求,对90平方米以下的仍执行首付比例20%的规定。

二、贷款方式

个人住房贷款主要有三种方式,分别是个人住房商业性贷款、住房公积金贷款和个人住房组合贷款。个人住房商业性贷款是银行用信贷资金发放的贷款。住房公积金贷款的资金来自职工缴存的住房公积金存款,因此这类贷款只贷给那些住房公积金缴存人,但有金额上的限制。个人住房组合贷款是上述两种贷款的组合。

三、贷款利率

个人住房商业性贷款利率与公积金贷款利率一般也会调整,理论上将使用这种利率的贷款称为浮动利率贷款。浮动利率的具体调整方式由借款人与商业银行在签订贷款合同时协商确定。近年来,一些商业银行推出了固定利率的住房贷款。所谓固定利率贷款,指的是在一定时间内,不管国家如何调整利率,贷款人只根据贷款合同中规定的贷款利率支付利息。固定利率贷款和浮动利率贷款各有利弊,如果未来利率上调,选择固定利率贷款比较划算,可少付利息;如果未来利率下调,选择浮动利率贷款更合适。

四、还款方式

个人住房贷款一般有三种还款方式:一是一次性还清本息,这种方式比较少见;二是等额本息,就是每月以相等金额偿还本息,每次数额明确,便于购房者安排收支,适合未来收入稳定的购房者;三是等额本金,就是每月等额偿还本金,利息按月计算,这种办法的利息总额支出比前一种方法小,但前期还款压力较大。

五、贷款期限

个人住房贷款的最长期限为30年。购房者可以提前还款,不过需要向银行提出书面申请,征得银行同意。

对很多人来说,因房子而为银行“打工”,已是无法更改的事实。然而,只要掌握方法,巧妙利用房贷为自己解忧,由“房奴”变为“房主”是完全有可能的。

给你的购买欲把把关

很多人都是崇尚消费的,一逛街总是能发现许多值得我们大力“掏钱”的东西,于是这也买,那也买,买的时候忘乎所以,没钱的时候后悔莫及。“早知今日何必当初”,这世界好东西太多,喜欢就买,迟早得为钱发愁。

24岁的小敏原本该是个“单身贵族”:月薪3000元,家中无负担。可她还是经常要靠父母“接济”。她算了一笔每月花销的账:“女孩打扮自己是少不了的吧,我每月花在护肤护眼上的费用就有六七百元;声乐培训课、健身课,一个月又要五六百元。化妆品是不能断档的,时装是即兴添置的,时尚的美容项目是要及时尝试的。比如,接种假睫毛,一次就是280元,做个挑染的酷发型,打个折还要四五百。这些平均下来,一个月就是三四百元。另外,通讯费、交通费我省不下来,每月总在四五百左右。这些加起来就已经有2000多了,剩下的要管自己的饭,要应付聚会等。”小敏说起这些又兴致又无奈:“我知道我这样花钱不好,生活中稍有风吹草动就会陷入困境。我也曾尝试着每月拿到工资就先存1000元。可是,我的这些消费减不下来,每天都惦记着存款,设两个星期就被我取出用光了。我觉得这些生活内容都是我必需的,我该从哪里省呢?”

生活中像小敏这样的人还真不在少数。所以,我们要谨被防购买欲控制,学会给自己的购买欲把把关。

一、学会记流水账

你也许经常会有一种感觉,钱还没花怎么就没了?更要命的是,你还不知道它们都花

在哪儿了。

这是很多人的消费通病，花钱的时候糊里糊涂、大手大脚，待清醒过来却为时已晚。所以，从现在开始就赶快准备一个账本，记下你生活中的每一笔开支。这个方法看似简单，实则非常有效。平时居家过日子，进进出出的开支非常零星。一日三餐、交通、娱乐等，看上去好像很固定，但总是会有一些不经意的额外支出，月底时吓你一跳，不仅仅大大超出预算，还思前想后不知道钱花到哪儿了。

学会记“流水账”，时间长了，你不仅可以对钱的去向一目了然，还能清楚地判断哪些支出是必要的，哪些属于偶然性的“意外支出”，那些不必要的支出，是完全可以避免的。

二、做好消费计划

现实中，很多人买东西缺乏计划性，常在急需的时候才匆匆忙忙跑进商店买东西，结果根本来不及选择、比价；当季的衣服一上柜就掏腰包，以至于买到的永远都是高价货。买东西总喜欢零零星星就近购买，费时费力，还常花冤枉钱。做好消费计划可是一门学问，细到不能再细才好，包括购物时机和地点，再配合时间性或季节性，就会省下不少开销。比如，你可以把每一段时间需要的东西列一个清单，然后一次性购买，不仅省时，而且利于理性消费。还要尽量减少购物次数，因为货架上琳琅满目的陈列品很容易让你的购买欲一发不可收拾，结果便是无限量超支。

三、购物利用时间差

“买100送20，买100送40，满500就有好礼送，全场货品一律8折，有会员卡还可以享受折上折……”什么物品都打折，似乎你捡了个大便宜，于是，你每天都能买回一大堆商品。

如今的商场就像在进行降价购物大比拼，这对于消费者自然是件好事。但如果因为便宜而买回很多并不需要的东西，好事可就成了坏事了。聪明的消费者应该善于打时间差。就拿女人最关心的衣服来说，有些好牌子就一定要趁着刚打折赶快买，因为这种货一般数量有限，不要幻想折扣会更低一些，那时断码严重，估计你除了遗憾就是遗憾。而有一些品牌就一定要等到最后买。所以，打个时间差，在合适的时候买你喜欢的东西，这样，既做到了最大限度地节省，也买回了你心仪的东西。

四、随时随地砍价

有些人总会说：“砍价？我好像不大在行，而且，好像只有在小贩那儿买东西才行，商场里哪能砍价啊？”

谁说商场里不能砍价？这是绝对错误的观念。如今，商场的经营方式都很灵活，商品价格都有回旋的余地。跟导购小姐商量，一般商品都能打折的。你不砍价，谁会主动降价把东西卖给你？最重要的是，砍价可是门大学问，要察言观色，有进有退，关键时刻一定要坚持。不要不好意思，时刻记住：你多坚持一分，省下的是你兜里实实在在的钱。

信用卡里有大学问

现代人对信用卡一点也不陌生，但是你知道用卡时应该注意些什么吗？有没有因为用卡不当而成为“负翁一族”呢？

顾名思义，信用卡就是记载你信用的卡片。你有良好的信用记录，银行才愿意核发信用卡供你使用，而消费状况和还款记录都是银行评估信用的重要参考。个人的消费状况和还款记录，是银行评估消费者信用等级的依据，若信用记录良好的话，未来向银行办理其他手续时，将会享有更好的待遇或者优惠条件。所以你的信用有多重要，你就应该把信用

卡看得有多重要。

信用卡的出现,给很多人的消费生活带来了方便和乐趣,但是,当今社会上的“卡奴”与“房奴”“车奴”同样流行。这不能埋怨信用卡,只能怪持卡人急功近利。我们必须清醒地认识到,信用卡只是一个工具,千万不要对“对账单”置之不理,每次都应准时还款。

一、要妥善保管好银行卡

银行卡应与身份证件分开存放,因为如果银行卡连同身份证一起丢失的话,冒领人凭卡和身份证便可到银行办理查询密码、转账等业务,所以卡、证分开保管会更好地保证存款安全。另外,银行卡是依靠磁性来存储数据的,存放时要注意远离电视机、收音机等磁场以及避免高温辐射;随身携带时,应和手机、传呼等有磁物品分开放置,携带多张银行卡时应放入有间隔层的钱包,以免数据被损害,影响在机器上的使用。

二、刷卡消费以后应保存好消费的账单

小张最近接到发信用卡的银行寄来的账单,有好几笔的消费都不是自己花的,惊疑之余,他打电话到银行去查询。银行要求查看当初的客户留存联,但他早就丢掉了,由于没有证据,他只好付款了事。

这样的例子时有耳闻,现在有些不法商人会模仿客户的笔迹,向发卡银行申请款项。在签完信用卡后,收银台通常会给客户一份留存联,但有些人当场就把它丢掉,不做记录也不留下来核对账目。其实这种做法相当危险,最好是有个本子记录信用卡的消费日期、地点及金额,买什么物品或用途等,另将留存联贴在记录簿上,每月对账单寄来后,核对无误才将留存联丢掉。有些款项的账单未到,要等下个月再核对,但一定要留存证据才不会付不该付的钱。此外,保存信用卡付费记录,还可令你在将来也能对曾买过的东西一目了然。

三、“最低还款额”不要轻易用

小丽懊丧不已,上期欠款本来有1900元,但由于看到对账单上有一栏“最低还款额”,她误以为这是因为提供的免息优惠,于是想当然只还了190元。结果银行毫不留情,默认她动用了循环信贷,将所有欠款从记账日起收取循环利息,于是白白支付了几十元的利息。

疑惑的不止小丽,很多初次接触信用卡对账单的持卡人,都不明白为什么与本期欠款并列的,还有一栏名为“最低还款额”。事实上,“最低还款额”是为那些无力全额归还信用卡的人士准备的,一旦你按照最低还款额还款,也就动用了信用卡的“循环信用”,银行将针对所有欠款从记账日起收取利息。

四、信用额度常记心中

越是这些习以为常的常规项目,人们越是容易掉入误区。一般情况下,超过发卡机构批准的信用额度用卡时,不享受免息待遇。这就需要我们关注另外一个项目——信用额度。

在信用卡对账单的右上角,通常有专栏提示你有多少信用额度。所谓信用额度,就是信用卡持卡人被允许透支的总额度。通常大家常有的误区是,忘记了自己的信用额度。信用额度少用倒没什么,如果一不小心超出,不仅不能享受免息待遇,还会被收取超限费。

五、尽量不用信用卡取现

千万不要用信用卡取现金,除非是万不得已的情况。银行发信用卡,主要目的是为了让客户多消费,赚取更多佣金,如果客户用现金消费,银行就赚不到钱。所以,信用卡的通行惯例是,取现要缴纳高额手续费。有些银行的取现费用高达3%,取1000元,要缴纳30元的手续费。

即便是为了应急,取现后也一定要记得尽快还款。因为各家银行普遍规定,取现的资

金从当天或者第二天就开始按每天万分之五的利率“利滚利”计息，不能享受消费的免息期待。这也是信用卡与借记卡的重要区别之一。

六、不要上了“异地刷卡全免费”的当

不少银行都发行了自己品牌的信用卡，并且提供了“异地外币刷卡，本地人民币还款”等多种异地、跨行的金融服务。然而，各家银行对于所提供的这种服务制定的收费标准不同，因此，无论是信用卡还是普通卡，持卡人打算在外地或者出国使用之前，一定要弄清楚自己享受的银行服务所需交纳的手续费。异地刷卡会给持卡人带来一些额外的支出。

七、网上用卡要注意

除了在日常生活中注意用卡安全外，在网上用卡也要多留心。选择较知名、信誉好、已经运营了比较长的时间且与知名金融机构合作的网站，了解交易过程的材料是否有安全加密机制。向你熟悉的或知名的厂商购物，避免因不了解厂商，而被盗用银行卡卡号或其他个人资料。若用信用卡付款，可先向发卡银行查询是否提供盗用免责的保障。注意保留网上消费的记录，以备查询，一旦发现有不明的支出记录，应立即联络发卡银行。

合理的使用信用卡确实可以为你的生活带来很大的便捷，但同时更需要警惕无节制的刷卡。因此理性的控制冲动的刷卡行为才可以玩转行用卡，趋利避害，让行用卡更好的为我们服务。



消费记账 ABC

做个“抠门儿”的记账族

生活中，很多人可能都面临着这样的问题：

辛辛苦苦工作几年，却没攒下多少钱；手头有点钱又不知如何打理；想做点投资却不知如何下手……

无论你是刚参加工作，还是结婚不久抑或正当中年，个人、家庭的财务状况都是头等大事。“月光”早已不是时髦的名词，“抠门儿”的记账族才是最红的头衔。

赚钱越来越难，避免自身财务陷入危机的当务之急就是省钱。让我们从记账开始，记下每天衣食住行的各项开销，过量入为出、精打细算的日子，保证你在不久的将来就成“有钱人”。

周小姐在婚前也是名副其实的“月光族”，每个月的收入不知道花在了什么地方就没了。结婚后由于需要供房，周小姐不得不对两个人收入的每一分钱都精打细算。她现在供职于一家事业单位，收入固定。丈夫供职于一家房地产公司，偶尔会有些奖金。两个人的目标计划是在等待交房的过程中赚够装修费，最少也得好几万元。

她选择理财的第一步是从记账开始。自从开始记账，每个月哪部分花销大、哪部分花销可以适当增加、哪部分花销不必要，她都了然于胸。为了详细掌握资金流向，积累理财经验，通过不断摸索实践，周小姐设立了日常开支账、伙食专用账、投资专用账三个账本。这三本账，对她家的理财起到了积极的作用，它们不仅让他们细致地记录下每天所有开支，理性健康地消费，月底汇总后还能及时调整投资方向。

美国理财专家柯特·康宁汉有句名言：“不能养成良好的理财习惯，即使拥有博士学位，也难以摆脱贫穷。”在投资理财中，制定一套“用钱”计划很重要。只记流水账，按时间顺序记录每天开支，久而久之就会变成一笔糊涂账，很难统计。只记账不分析，虽然每笔账明细都很清楚，但不加管理仍会漏财。最好每个月检查一下账本，看看哪部分支出超过预算，慢慢学会应该怎么花钱才不影响生活品质。

记账这个看似琐碎的习惯，却能帮助你每个月省下一笔开销。你还没开始记账吗？/现在开始还不迟！

记账更可以让你察觉自己的“言行不一致”，进而改善行为。例如，本来以为自己是不交际应酬的人，却在记账后惊觉自己花在交际应酬上的支出不少，就需要加以节制。

其实，记账的好处有很多，并不止上述这些。具体来讲，还有以下好处：

一、掌握个人或家庭收支情况，合理规划消费和投资

记账最直接的作用就是摸清收入、支出的具体情况，看看自己到底挣了多少钱，花了

多少钱，钱都花在什么地方。还可以知道维持正常的日常生活需要多少钱，剩下的钱可以考虑进行消费和投资，这是家庭财务规划的基础。比如说，房贷每月还款额多少是合理的？这不应该是拍脑袋决定，而是通过了解自己每月能有多少结余而定。如果你每月挣 5000 元，你觉得还 2000 元房贷不成问题，但是记账之后也许会发现自己每月只能存下 1000 元。所以搞明白这些才有可能谈理财、谈投资，才能对今后的消费、投资做出合理的规划。

二、培养良好的消费习惯

“月光族”并不全是挣钱少不够花，往往是不能理性消费。通过记账搞清楚钱是怎样花出去的，才会避免大手大脚乱花钱。通过记账你也许很快就能成为精明的理性消费者，把钱花在刀刃上，用更少的钱做更多的事。

三、增强对个人财务的敏感度，提高理财水平

人们都说记账是理财的第一步，迈开了这一步，很快就能踏上理财的康庄大道。

四、方便小本经商或创业人员及时了解经营动态

如果是专业户、个体户，还能从家庭账本中获取有用的经济信息，如掌握了人们对什么商品最需要、什么最赚钱，从而及时改变经营方针，提高经营技巧。

五、起到备忘录的作用

亲友借债、人情往来随礼这类事一般不写字据，时间长了就难免遗忘，记家庭流水账，就可以做到有账可查，心中有数。

六、记录生活、社会变化

同记日记一样，通过家庭记账本还可以看出社会的发展变化，增强社会责任感。

七、促进家庭成员和睦相处

社会学家调查发现，经济纠纷是家庭破裂的重要原因之一，特别是成员较多的大家庭，日常生活的开支需要家庭主要成员共同负担。若是时间长了，不记家庭账，就难免会互相猜疑，你说我出钱少，我说你吝啬，或者怪持家长辈偏心。如果有一本流水账，谁挣多少、谁花多少一目了然，家庭成员自然也就无话可说。

摸清家底再记账

回首过去的一年，辛苦工作一年，你的收支是多少？资产负债如何？是否拥有较高的财务自由度？恐怕提到这些问题，很多人都是一笔糊涂账。

生活中，我们经常会遇到这样的情况：一些人在消费时总是犹豫不决，不知道这钱该不该花，是不是超出了自己的消费能力；一些人则不知道自己的财务状况如何，更不知道怎样去对其进行优化。更有甚者，连自己有多少资产都稀里糊涂。

进行投资理财，了解自家的财务状况是最基础的步骤。

摸清家底才能使投资理财活动做到知己知彼，有的放矢，否则就是漫无目的，不知所终。现在你就是一名指挥作战的将军，想取得投资理财这场战役的胜利就得先弄清楚自己手上有多少兵力、炮火。只有这样才能充分运用手上的资源，在金融投资市场，赢得胜利，获得财富。所以，随时了解自己的可用资源，是理财的基础之一。

不过，摸清家底并不是搞清楚银行存款的数量这么简单，也不仅仅是每天记账就能理清头绪。你需要做以下几件事情：

一、考量资产结构是否合理——净资产占比

首先，要列出你的资产负债表。资产是指你拥有所有权的各类财富，可以分为金融资产和实物资产两类。负债包括车贷、房贷、信用卡欠款等。用资产减去负债算出你的净资

产,净资产才是你真正拥有的财富价值。但是,净资产规模大并不意味着你的资产结构合理,甚至可能并不是一件好事。

净资产占总资产比率可以帮助你制订合理的理财计划。如果你的净资产占总资产比率过大,就说明你还没有充分利用其应债能力去支配更多的资产,其财务结构仍有进一步优化的空间。对于净资产占总资产比率较低的人来说,应采取扩大储蓄投资的方式提高净资产比率。而那些净资产接近零甚至为负值的人,如何尽快提高资产流动性并偿还债务,才是当务之急。

二、决定净资产提高能力——结余比率

结余比率就是收入和支出的比值。列出你一年中收入和支出的明细,用年结余除以年收入可以计算年结余比率。这样,就可以知道你提高净资产的能力,从而为你的结余资金做一个合理的规划。

10%是结余比率的重要参考值。如果这个比比较大,说明你的财富累积速度较快,在资金安排方面还有很大的余地,这就提醒你需要要安排空闲资金看看是不是要调整理财规划,拿出一部分钱进行投资或者是买保险。如果这个比率较小,则要从收入和支出两个方面进行衡量,是收入太低还是支出太高?收入太低就想办法开源,支出过高就得节流。

三、衡量财务安全度——清偿比率

除了上述两个重要比率,还有一些数据对财务状况分析也很重要。

比如清偿比率,从这个数据能够看出你的偿债能力如何,资产负债情况是否安全。这个比率一般应该保持在50%以上,如果远远超过了50%的标准,一方面,说明你的资产负债情况极其安全;另一方面,也说明你还可以更好地利用杠杆效应,以提高资产的整体收益率。

而负债收入比率则可以反映你的短期债务清偿是否有保障,这个比率一般保持在40%比较合适。投资资产与净资产的比率:主要是了解你目前的投资程度,这个值不宜过高,但过低也不合适,按照经验测算,一般在50%左右比较合适。

此外还有流动性比率:如果收入稳定,流动性比率可以小点;假如收入不稳定,或者不可预料的支出很多,就应该保持较高的流动性比率。一般情况下,保持流动性资产能支付3~6个月的支出即可。

最后,还需要对你未来的收入以及支出情况进行预测。这样,综合起来,你就对自己的财务状况有一个很全面的认识,同时,也可以针对财务结构上的不足进行优化。

对于投资理财,了解自家的财务状况是最基础的步骤。摸清家底才能使投资理财活动做到有的放矢。

记账也要讲方法

同样是记账,有人记出来的账是一笔流水账,很没有技术含量。其实记账需要掌握方法。以下记账方法,我们可以试着参考一下:

一、大小账都要记

美国知名理财专家戴维·巴哈曾提到:“每天少喝两杯拿铁,30年就省7000万元。”意指每天看似不起眼的琐碎开销,经年累月却会变成可观的支出,而这些日常生活中的非必要开销即被称为“拿铁因子”。记账的原则就是滴水不漏,任何一笔小钱都要记录下来,因为日常生活中常有些不容易被注意到的开销,比如一杯可乐、一张DVD光盘,长久累积下来,也不是一笔小数目,通过记账便可轻松察觉这些“拿铁因子”:1天1包

烟, 1个月要花掉1950元, 1年就要花2.3万多元, 10年就要20万; 1星期搭1次计程车, 假设平均花费10元, 1个月要40元, 1年要480元, 10年可要4800元。这些小钱可能你平常没有机会发觉, 透过记账可以一目了然, 若是省下这些钱用来投资, 将会是不小的收获。

二、分门别类要理清

记账贵在清楚记录钱的来去, 每个人生活资源有限, 每一方面的需要都要适当满足, 从平日养成的记账习惯, 可清楚得知每一项目花费的多寡, 以及需求是否得到适当满足。通常在谈到财务问题时有两种角度, 一种是钱从哪里来, 是收入的概念; 另一种是钱到哪里去, 是支出的概念, 每日记账必须清楚记录金钱的来源和去处, 也就是会计学所称的“复式记账”。

记账要分收支两项, 每项里再细分, 比如支出最简单的分类可分为衣、食、住、行、用、通信、育、乐、其他支出等9大类(可视个人需要再加以细分)。另外, 有些人虽然每天都记账, 记的却是糊涂账, 也就是只记录总额, 而没有记录细项。

三、记账要收集单据

如果说记账是理财的第一步, 那么集中凭证单据一定是记账的首要工作, 平常消费应养成索取发票的习惯。平日在收集的发票上, 清楚记下消费时间、金额、品名等项目, 如单据没有标识品名, 最好马上加注。此外, 银行扣缴单据、捐款、借贷收据、刷卡签单, 以及存、提款单据等, 都要一一保存, 最好摆放到固定地点。凭证收集全后, 按消费性质分类, 每一项目按日期顺序排列, 以方便日后的统计。

四、记账要及时、连续、准确

及时就是保证记账操作的及时性。记账及时性就是最好在收支发生后及时进行记账。这样的好处有:

不会遗漏, 因为时间久了, 很可能就忘了这笔收支, 就算能想起, 也容易引起金额等的误差, 对记账的准确性不利。

对某些余额比较敏感的账户, 如信用卡账户、委托银行付款的账户, 采用及时记账就可保证实时监控账户余额, 如透支额等。如发现账户透支或余额不够, 便可及时处理, 减少不必要的利息支出或罚款。

可及时反映出理财的效果。如果是采用软件记账或网络账本记账, 一般能进行实时收支统计分析, 给理财提供依据。

对于第一次接触记账的人来说, 记账的确是项烦琐的工作, 甚至让人想打退堂鼓。如果每花一笔钱就拿出记账本, 生怕漏记了哪一笔, 结果会让自己整天变得紧张兮兮。其实不妨花任何钱都拿发票或收据, 每天分别在中午或晚上各结算一次, 如此一来就不会因为随时要记账而觉得麻烦。

记账的连续性就是必须保证记账是连接不断的。不要三天打鱼两天晒网, 一时心血来潮, 就想到记账; 一时心灰意冷, 就放弃不理。理财是一项长久的活动, 必须要有长远的打算和坚持的信心。

记账的准确性就是保证记账记录正确。一是记账方向不能错误, 如收入和支出搞反了。二是收支分类恰当。每笔记账记录都必须指定正确的收入分类, 否则分类统计汇总的结果就会不准确。对综合收支事项, 需进行分拆(分解), 如某笔支出包括了生活费、休闲、利息支出, 最好分成三笔进行记账。三是金额必须准确, 最好精确到元。四是日期必须正确。收支日期就是业务发生日期。特别是跨月的情况, 最好不要含糊, 因为进行年度收支统计时, 需按月汇总。

五、定时“视察”账本

经由记账，规划自己每个月的预算，并定期检查一次支出状况，以提醒自己不可过度消费，还剩下多少钱可运用。

六、要让存款看得到

记账是为了储蓄，当你看着存款数字慢慢增加，就会很兴奋。存款额的增加是理财的动力来源，看到账户上的存款慢慢多了起来，人的行为强度就会增加，进而知道记账的价值和意义何在。

理财就像条河，有上游和下游，上游的起点就是记账。有了记账就有机会做好收支管理，收支管理做好就能储蓄，而储蓄后，第一桶金也就跟着来了。

记账能帮助自己储蓄。以前钱是左手来右手去，老是觉得钱不够花，但开始记账后，不是觉得钱不够花，而是觉得没乱花钱是很快乐的事，也不觉得经济很拮据。

不可缺少的三个账本

网友“春天不会远”是一家公司的文员，今年33岁，月平均收入4000元，老公在某电脑公司做营销工作，月平均收入6000元，女儿晶晶今年5岁，正在上幼儿园。他们现有一套90平方米的产权住房，另外有银行存款20万元，即将到期的国债10万元。

对于理财，“春天不会远”和先生均没有太大的概念，发了工资一般不是存银行就是花掉，随机性较大，几乎没有任何家庭消费计划和理财规划。按说两人的收入不算低，但两人静心回顾了一下一年的大体收支以及理财收益情况，真是不算不知道，一算吓一跳，其结果让两人非常郁闷，先生还编了句顺口溜对一年的家庭消费理财自嘲：全年结余不足万元，理财收益少得可怜。她家年工资收入12万元，国债利息收益2300元，家里添了一台电脑9000元，女儿幼儿园赞助及杂费1.6万元，女儿学钢琴开支4000元，父母养老费1.2万。能想起来的大的开支就这几项，但最后基本家庭年结余只有8900元。她想不明白，钱到底花哪儿去了？

“钱不知道怎么花了”相信这是每个家庭及个人都普遍存在的问题。像网友“春天不会远”的家庭一样，花钱无计划，想买什么就买什么，这是导致开支增大的一个主要原因。

随着经济收入的增加，现代家庭中各种有价证券、票据、存单、金融卡以及其他重要金融资料日渐增多。为了保管和整理好这些宝贵的资料，以便账目清楚、取用方便并避免因管理不善造成的不必要经济损失，广大家庭有必要建立理财的三个账本：家庭理财记账本、家庭贵重物品的发票档案本、家庭的金融资产档案本，做到对每一项开支都心中有数，以便及时的调整消费和投资方向，让家庭的理财更合理、更科学。

一、理财记账本

家庭理财账簿可采用收入、支出、结存的“三栏式”。在方法上，可将收、支发生额以流水账的形式依次记载，月末结算，年度总结。同时，按家庭经济收入（如工资收入、经营收入、借入款等）、费用支出（如开门七件事、添置衣服等费用）项目设立明细分类账，并根据发生额进行记录，月末小结，年度作总结。

经过一段时间的记录，你会逐渐发现家庭记账能带来诸多好处：

首先，通过记账能全面反映家庭在一定时期内（一般为年度）的经济收入、支出以及结余情况，如因购房买车而贷款超前消费，也能全面反映，一目了然。

其次，通过记账能对家庭中各项经济收支进行分类反映。由于家庭记账能使家庭人员对自家的经济收、支及其结余情况心中有数，因此，能起到鼓励人们积极组织家庭收入的

作用。同时,又能使家庭人员本着先收后支,量入为出的原则,有计划地、合理地安排开支,节省费用。

最后,通过记账还能制订下年度家庭经济收支计划提供参考资料,有利于家庭理财。

二、发票档案本

该账本主要收集购物发票、合格证、保修卡和说明书等。它们是个人在购销商品、提供劳务或接受劳务、服务以及从事其他经营活动时所提供给对方的收付款的书面证明,是财务收支的法定凭证。当遇到质量事故给消费者带来损失时,购物发票无疑是消费者讨回公道、维护自身合法权益的重要凭证,所以一定要妥善保管。

在保修期内,保修卡是商品保修凭证,在所购物品出现问题时只有凭借保修卡和购物发票及时退换或者维修商品,否则很有可能是需要你自掏腰包。在发生故障时,说明书是维修人员的好帮手。

及时保管好发票一方面可以了解家庭支出情况,另一方面可以帮助节省不必要的维修费用,有利于家庭经济的稳定与发展。

三、金融资产档案本

它能及时将有关资料记载入册,当存单等票据遗失或被盗时,可根据家庭金融档案查证,及时挂失,以便减少或避免经济损失,这实际是家庭隐性理财的一个方面。其实,在进行理财计划时,一切重要的文件均应该妥善保管。妥善保管理财文件,相当于保管好自己的财产,有助于保障你自己的家庭利益。

通过三个账本的建立,把家庭所有财产项目都一一记录,然后再分类总结,就成为具有自己个人特色的家庭账本了。一个星期一总结,一个月一总结。然后按时间再总结理财的经验、心得和教训。记住,记账的目的不是记账,是发现问题,然后改进。

学做“账客”有法宝

账客是 Web 2.0 的新名词,是对在网络上拥有自己的网络账本,并且有记账习惯的人群的统称。顾名思义,通过互联网记账的人就是“账客”。账客的生活主张是“看别人花钱,帮自己理财!”,他们的记账口号是“记账就用随手记”。

理财是每个人的必修课。尤其对于一些年轻人,从单身贵族过渡到幸福浪漫的二人世界,日子肯定过得越来越甜美。伴随着每天的衣食住行,两人共同的生活开销逐步增多,家庭财政状况变得复杂,每天的花销不再光靠脑子就能记住。

众所周知,理财的最基础的工作就是日常收支的记账。几乎每个理财专家都建议我们从现在开始就养成良好的记账习惯。在记账时需要尽量保证每一笔记账操作的及时性、准确性、连续性,也就是说需要在每一笔收支发生后及时进行记账,同时保证记账记录的正确(最好精确到分),而且还要做到记账能够连接不断。

经过调查,超过 95% 的人都无法做到上述的记账的三点特性,因为很多人都觉得记账是非常枯燥无聊的一件事情,特别是随身携带一个记账本。现在有很多的电脑专家就在理财顾问的协助下设计了各种理财记账软件,我们不妨借助这些家庭理财软件减少记账工作量和降低记账枯燥性。

在信息技术高度发达、计算机广泛普及的今天,越来越多的人不再采用传统的手写记账的方式,而是选择了用电脑软件记账。

网上记账优势明显,一方面它方便快捷,可保证数据安全,另一方面它既可以公开,也可以隐秘,同时还具备统计分析功能,因此受到广大朋友的喜爱。看似简单的记账,实



际上体现的是一种新型的理财观念,学习优良消费理财经验是广大“账客”热衷网络账本的另一原因。在记账网上,理财投资、闲置交换、购物心得的帖子随处可见,网络账本已成为各种生活方式及消费理念的交流平台。记账网站还有预算功能,用户可以为自已或家人订制理财计划。每月或每周预算,并能随时和实际发生额相比较,在即将超支的时候,系统会及时提醒。

诸多白领都讨厌记账,因为如果一味为了完成记账任务,降低了开销和消费的乐趣。最为关键的是,为了回忆和确认每一笔收支的具体数额,所花费的时间、精力和心情有时候远远大于记账本身带来的意义。

那么有没有一个比较好的方法来完成这个理财的最基础、最根本的工作呢?答案是有的,下面介绍一些“账客”理财必备的法宝。

首先,申请一张信用卡。

信用卡以其刷卡消费的便捷性受到社会大众的喜爱,现在拥有信用卡已经不足为奇,很多人都有一张或者多张信用卡。在今后生活中的任何开销,只要是可以不用现金的地方,统统进行信用卡的刷卡,就连水电煤的费用以及电话费也都可以。开办一张信用卡并且办理一张信用卡附属卡也是不错的选择。家里的财政开支都在同一账户进行,可以是消费信息更加明确和集中。

由于所有的银行都需要通过贷记卡的服务来赢利,所以各家银行都会在电脑上保存好客户的每一条消费记录。这样,我们就可以“强迫”银行来帮助我们记录和监控包括消费数额、消费用处、消费地址、消费时间在内的每一笔开销的所有信息,而我们只要在每个月底等待或者索要信用卡消费的对账单,就能轻轻松松地清楚地了解账户资金流动明细情况。通过核实月底账单,我们可以确保没有一笔遗漏的账户,一旦有所模糊,还可以电话质询相关银行的服务生获取详细的信息。同时月底将这些信息录入到电脑软件当中。

这样的“消费对账单”服务是商业银行贷记卡的基础服务,根据消费者使用情况来看,招商银行、工商银行和中国银行的信用卡都是投资理财的不错选择。

其次,尽量减少现金的使用量和使用场合。

由于信用卡的方便快捷免记录的优点,在生活中能用信用卡就尽量用。当然,尽管信用卡消费十分便捷,但是生活中还是有很多的地方难免使用现金的,比如集贸市场、小型商店、早餐店、日常用品店以及停车费等。这里的解决之道有两个:

一是可以在每次现金消费时,尽量索要记录消费内容和时间的凭证,作为日后登记之用。

二是定期清点皮夹中的现金量,一旦发现少了200块左右,就需要及时整理登记该阶段的所有消费凭证,将其录入到电脑软件当中。

网上账本的出现,给不愿意一笔一笔记账却又十分需要理财的年轻人提供了一个理财的好方法。在我们身边,这样的网上账客已经越来越多,而且这些账客大多也凭借网上账本很好地梳理了自己的收支情况,你不妨也尝试一下。

理财日记不能少

随着理财观念越来越深入人们的生活,记账成为了理财中最基本的也是最重要的一个环节。理财是一门学问,投资的过程有所得也会有所失,只有善于总结经验和教训,才能在投资理财的道路上越走越远,实现期望的目标。而家庭理财计划也应每年随着经济形势的变化不断修正,不断完善,这些都需要在总结以往经验教训的基础上才能实现,其实不

妨记一记理财日记，在对日常投资理财的分析中，了解理财最新情况，分析利弊以赢得先机。

第一步，分析家庭财务状况。

记录理财日记，做好理财计划，首先就是要了解自己有多少“家底”可用作投资。利用空闲之际，对自己家庭的资产进行一下盘点并进行分类划分，具体可分为以下几类：现金资产（包括现金及各类存款）、消费性资产（汽车、家用电器、自住房等）、保值性资产（黄金、珠宝收藏品等）、投资性资产（股票、基金、投资房产、期货等）。

除了资产以外，家庭负债也是要做分析的，家庭负债一般来说有房贷、车贷、信用卡账单、水电费账单等。通过记录数据，分析家庭负债情况，可以帮助大家在投资和还贷之间做合理选择。

第二步，设定理财目标。

在进行每月的理财投资常规记录前，要根据自己的情况设定理财目标，需要从具体的时间、金额和对目标的描述等来定性、定量地理清。知道目标，行动就成功一半。所以家庭理财成功的关键之一就是建立一个周密细致的目标。那么怎么设置自己的理财目标呢？

第一，列举所有愿望与目标。列举目标的最好方法是使用“大脑风暴”。所谓大脑风暴就是把你能想到的所有愿望和目标全部写出来，包括短期目标和长期目标。该过程需包括家庭所有成员，大家坐下来，把心中所愿写下来，这也是一个非常好的家庭交流融洽的机会。

第二，筛选并确立基本理财目标。在家庭愿望中有些是不太可能实现的，就需筛选排除，例如：家庭在5年后达到李嘉诚家族的财富级别，这对许多人来说都是遥不可及的，所以也就不是实际可行的理财目标。把筛选下来的理财目标转化为一定时间实现的、具体数量的资金量。

第三，目标分解和细化，使其具有实现的方向性。制定理财行动计划，即达到目标需要的详细计划，如每月需存入多少钱、每年需达到多少投资收益等。有些目标不可能一步实现，需要分解成若干个次级目标。设定次级目标后，你就能知道每天努力的方向。确定理财目标的方向性，有助于及早达成家庭理财目标。

第三步，制定年度收支预算。

根据投资日记的记录，在年底总结一年的花销，同时把明年的各项计划所需的花费估算出来，预先安排资金来源。要预留弹性空间，根据固定收入和固定支出与下年度要达成的理财目标，以及特定收入（年终奖金）与特定支出（年缴保费、学费）来订每月的收入与支出预算。按照理财目标发生的时间来安排资金，如果有资金缺口的话，就要考虑动用以前的存款或将投资性资产变现来解决。如果日常收支有节余，则要做好日常投资的打算，以免形成浪费。

第四步，分析环境，配置大类资产。

在年度计划中，对外在经济环境的检视非常重要。对于明年的经济状况，如果没有自己的看法，可多找一些财经类的杂志和报刊，年底各大机构都会有相应的投资报告推出，或是多关注财经频道，有助于及时了解国家经济政策、世界局势，从而做到“顺势而为”。根据上一年所做的总结，从中归纳分析出理财失误的原因，是开始新年度理财计划的必要条件。

自我检讨和外部环境分析，决定家庭大类资产的配置。广义上讲，资产主要分为三大类：权益类资产（以股票为典型代表的、投资收益主要由价格波动带来的资产）；固定收益类资产；其他个人资产。资产配置就是根据投资者本身对收益的要求、自身的风险承受能

力以及市场形势的分析判断进行有效的大类资产比例划分。确定了自己的风险属性，然后就可以进行投资品种、投资时机的选择了。

坚持写理财日记对于提高家庭投资技巧很重要也很有效，一方面清楚地知道理财过程中的一切，另一方面也可以保证理财思路的连贯性，加强对理财市场的认识，不妨你也记一记。

记账关键是节流

近年来，物价上涨，严重影响了很多人的投资理财计划。

“一斤西红柿都要两块钱，随便几颗油菜就要一块钱，照这种涨法，每天不赚个百来块钱，连一天的开销都保不住，这年头，钱越来越不经用了啊！”你的身边，一定有很多人发出类似的感叹。

的确，许多家庭都面临着一些固定开销：有线电视费、物业管理费、车险支出、固定电话费，以及各种人情支出，不少人感到“钱不经花”。对此，理财专家建议，虽然2011年是“消费年”，为拉动内需，国家鼓励消费的政策频频出台，家电下乡、汽车下乡的优惠也鼓励了不少家庭添置大件商品。不过，对于日常的开销，还是建议合理开支，把每一块钱都用在刀刃上。

记账理财的关键步骤是节流。

“我把自己的日常开支在网上公布，一些热心的网友看到就会提醒我某方面花钱有些大手大脚了，还有的网友会告诉我什么东西买贵了，哪些地方有促销。我很喜欢这种交流方式，陌生人的提醒对我也是一种监督。”记账达人小梦表示，像自己这样收入来源单一、消费支出烦琐的工薪族，背负着光鲜的职业，承担着巨大的生活压力，往往是“月光一族”，许多人想改变自己的消费方式。因此，通过网络这个比较简单的记账平台，既可以梳理自己的生活开支，也能与网友交流消费心得，不失为一种督促自己节流的好途径。

提到记账，很多朋友会说：“我记了，可是并没有起到太大作用，记归记，该花的还在花。”我们不能像流水账那样记账，记账不光是记，还得反思。首先要对每个月的开支先做个预算，比如家用、外用、零用等，对每一项先列个预算支出数；然后再对每笔开销实行记账；最后再来进行对比。通过比较就可以一目了然的知道差异在哪里，接下来就可以有针对性来进行节省。

另外，注意一些生活小细节。比如说，把家里的照明灯都换上节能的，至少可以节省50%的电费；可以选择在换季时买衣服，价格比正价销售时便宜50%以上，有时甚至只有2~3折。

同样，记账也可有效抵制廉价诱惑，减少浪费行为。在记账本上增加了“节约”和“浪费”这两个栏目，把浪费掉的数目集中记在一个纵栏里，便能有效督促自己。分析后会有惊人发现——便宜的东西往往会造成更大的浪费。因为便宜，无形中会增加采购量，使得消费总额增加；很多便宜货，质量不保证，使用期限短，单次使用成本更高；对便宜货倾向于不珍惜，更容易被闲置或丢弃。

对此有专家表示，对于每一个人，特别是进入社会不久的年轻人而言，资本的原始积累很重要，只有有了积蓄，投资理财才有了“原材料”。现在“账客”的风行，让越来越多没有时间、没有兴趣记账的人可以通过方便快捷的方式记录下自己的收支情况，并且通过网站的多种功能分类进行统计并交流。可以说，依靠记账进行节流是理财的关键步骤。

在具体的记账实践中，我们如何记账才能更好地达到“节流”目的呢？这里提供几个

记账小技巧，让你进行合理的记账，以帮助你达到省钱、理财的目的。

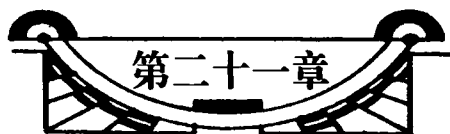
1. 定额提款法。如果实在懒得记账，但还要控制自己的支出，就可以每周定额从自己的提款卡里提取固定金额，大概为月收入的二成，剩下的为储蓄。然后，就通过不断控制提取数量，直至提取费用的次数、金额不超过目标额为止。

2. 在线记账法。它可以在任何一台可以上网的电脑上使用；数据保存在服务器上，即使系统崩溃也不会丢失；数据可以导出成 Excel 表格，每月固定的开支比如房租等，电脑会自动记录；强大的报表系统，记账者花了多少钱，花在了哪里，一目了然。因为其便捷和准确，这类记账网站成为越来越多“账客”青睐的工具。

3. 两抽屉法。把你的记账表分为两类，一类叫做消费抽屉，一类叫做储蓄抽屉。在日常生活中，刚开始可能因为计划不合理，会经常动用储蓄抽屉的钱，但慢慢地要逐渐提高消费抽屉的可运用的日期，直至完全不用储蓄抽屉的钱为止。这样慢慢地就会有很多余钱用于储蓄。

4. 多信封法。这是更加细致一些的分类方法，把记账表分为很多信封，包括储蓄信封和衣食住行娱乐费用信封，其实也就是把两抽屉法的消费抽屉拆分为很多单项，单项费用超支就需要从其他费用信封中支出，直至养成习惯，不用储蓄信封为止。

5. 多账户法：更为专业的分法就是按照会计的分类方法，把账户分为定期定额账户、房贷扣款账户、信用卡账户、现金领用账户等，便于记账管理和控制花销。



小心投资路上的陷阱

谨慎投资防陷阱

投资是通往财富之城的必由之路，然而许多人只看到了投资路上闪闪发光的金砖，忽略了脚下重重密布的陷阱。实际投资中，我们会遇到这样那样的陷阱，一旦你不小心落入其中，资金打了水漂不说，甚至弄得倾家荡产。为了使投资不落入陷阱，每个投资者都要努力练就一双投资的火眼金睛，绕过风险，赢得财富。

随着投资活动日渐深入生活，各种投资陷阱也铺天盖地随之而来。投资者稍不留神，可能就陷入投资陷阱。投资陷阱举不胜举，下面列出一些比较容易让人上当受骗的投资项目，为你的投资提供一些借鉴。

投资陷阱一：原始股

退休后，李先生在报纸上看到一家中介公司的招聘信息，上面讲 50 岁至 70 岁都在招聘范围内，就过去应聘，结果被录用了。上班后，前三天对他进行培训。培训期间，早上有早会，晚上有晚会，同事之间互相激励，反复灌输，和传销组织的活动方式很相似，就是集中“洗脑”。培训的内容主要是讲解股票、投资、推销等方面的知识，最后一天是讲某只股票有多好，马上要上市，是绝佳的投资机会，鼓动大家购买。

当时李先生觉得公司是真的，又有上市承诺书、股份回购承诺书，即使不上市也不会有损失；股权转让过程还有产权交易部门把关，他认为很可靠。于是买了 2 万股原始股，将近 10 万元。之后，他开始向自己的亲戚朋友推销原始股。公司规定员工每推销一万股，就给他们提 2000 元。他没有发展到客户，有些人发展了一些客户，推销了不少原始股，后来发现上当了，自己受损失了，还害了亲朋好友。

众所周知，原始股被广大股民视为摇钱树。它的价值以资产净值计算，价格远远低于股市上流通的股票，一旦上市，股价一下飙升十几倍甚至几十倍。因为有如此大的利润空间，所以市面上也冒出来各种各样的原始股，大家一定要小心这些原始股的陷阱，莫把“陷阱”当“馅饼”。

投资陷阱二：基金

张翔是大连市的一名退休工人，2006 年 11 月的一天，她听熟人介绍说网上有个金手指基金相当不错，投 8000 元钱，每天返 400 元钱，相当于得到 300% 的利。第二天，张翔跟随介绍人到了“公司”，当他们到了的时候，房间里已经有很多人。有人在电脑上给每一个交钱的投资人起一个网名，再设一个密码。如果交 8000 元，12 小时以后就可以查到自己

的回报率。张翔在那个房间里看见很多人都拿着成捆的钱，有收益的，也有新投入的。她心动了，当即到银行取了8000元钱。从别人那里，她还得知这个“金手指”在美国是一个上市的大公司，这就如同一颗定心丸，张翔心想，这回可遇见好的投资项目了。回家后一觉醒来，张翔到农行办了一张卡，把新卡的账号报到“金手指”的报单中心。报单中心是负责给这些投资人账户打钱的部门。再在银行一查，她的这张卡里果然存进了400元人民币，也就是50美元。

2006年12月9日，报单中心的人再次联系张翔，并和她说，按照金手指的规定，如果她再投2.4万元人民币的话，80天能给她7.2万元人民币。对于张翔来说，这真是一笔不少的收益。有了前一次的成功经验，这一次，张翔毫不犹豫地自己的退休金里取了2.4万元给了公司。不仅这样，张翔还把这个她认为是难得的基金介绍给了自己的好朋友和女儿。她的好朋友把房子卖掉全部投入，一共十几万，她女儿也投了7万多。

2006年12月14日，离张翔第二次投资该基金仅仅5天的时间，“美国金手指基金”的网页突然打不开了。张翔如梦初醒，立即意识到自己被人骗了，她和女儿一共近十万元钱所谓的投资一夜之间血本无归。

近两年基金以其出色的表现成为投资市场的宠儿，很多“基民”的投资之旅比起股民来显得一帆风顺而又非常滋润。随着广大“基民”的拥护，人们对投资基金充满热情。伴随着基金投资热，一些非法的“黑基金”也应运而生。大家要擦亮眼睛，避免上当受骗。

投资陷阱三：收藏品

李某于2001年伙同同乡王某，在北京潘家园古玩市场以4000余元购买了方座簋盆、鸟兽纹鬲、鸟兽纹樽铜等10件仿真工艺品青铜器。随后，王某把某大学副教授刘某约到一宾馆内，李某以北京市文物局工作人员的身份向刘某介绍文物是花大价钱买来的，当刘某表示不放心时，李某便向刘某提出由两人各出一部分钱把文物买下，然后再找买主卖文物赚钱。李某与王某当着刘某面交了一部分钱，刘某见状深信不疑，先后向王某交了20万元买回10件仿真工艺品青铜器。之后，刘某找李某转卖文物时，发现李某已不见踪影。

随着收藏热的到来，伪造的艺术品、工艺品层出不穷。古玩市场上的售假、制假者较之古人毫不逊色，古画、古籍、铜器、玉器、钱币、像章、邮票等领域赝品随处可见。爱好收藏投资的人一定要慎重。

综上所述，在投资的时候大家一定要睁大眼睛，识破各种投资花招，慎重投资，赢得财富。

识破骗人的伎俩

投资陷阱层出不穷，花样不断翻新，它们的目的不外乎诱惑渴望飞速投资致富的人。虽然投资陷阱花样多，不过任它怎么乔装改扮，在有眼力的投资者面前，都不过是新瓶装旧酒，只要识破投资骗人的这些伎俩，就会让你的投资少走一些弯路。

1. 告诉你能“一夜暴富”。“一夜暴富”是某些人心中所想、梦中所求，骗子们就迎合人们这种心理，制造各种诱人暴富的所谓“投资”项目，并配以鲜活的案例，从而达到请君入瓮的目的。绝大多数的投资陷阱都有这一特点。

2. 告诉你“零风险高收益”。“零风险高收益”这句话听起来很可笑，但它却迎合了很多人迅速发财致富的心理。骗子们正是顺应这部分人的需求，制造出所谓“零风险高收益”的投资项目，比如炒股软件、林业托管。为了增加这些项目的可信度，他们有时候会在项

目中引入第三方“担保”，从而让投资者彻底放心，而担保人表面上是某某担保公司，实际上就是他们自己。

3. 先给你点“甜头”。骗子们利用人们幻想赚“快钱”的心理，在非常短的时间里让投资者获得“收益”，从而消除投资者的疑虑，增强投资者的信心，诱使投资者敢于“倾囊而出”。比如，一些非法集资、黑基金都是如此。

4. 披上合法的外衣。骗子们大都为自己的项目披上合法的外衣，从而增加投资者的信任度。比如托管造林陷阱就极力宣传“托管造林”模式是响应中央号召，是国家鼓励社会主体参与林业建设和投资的新模式，欺骗投资者。

5. 虚张声势。骗子们大都对自己进行过度包装，经常以“大公司”“集团公司”的面目出现，号称注册资本数千万或上亿，业务涉及多种产业，他们还租用高档写字楼，开着高档汽车，其目的是骗取投资者的信任。

6. 告诉你创新项目或海外项目。创新项目意味着前无古人，投资者没有地方去调查和比较，难以获得充分的信息。海外项目也是一样，普通投资者根本无从查询，骗子们想说什么就是什么。

要想不入投资陷阱，首先要学会以怀疑的态度面对任何投资机会。在面对一个非常诱人的投资项目时，先问自己一个最基本的问题：有这么好的事情，他们为什么自己不干？难道天上真会掉馅饼吗？

第一问：是什么人卖给我产品？这个人有信誉吗？我们这里说的人是“法人”，就是我们常说的公司、企业。除了政府批准设立的金融机构，如银行、保险公司、基金公司、证券公司、信托公司等，对其他的“法人”都不能轻信。

第二问：他拿我的钱干什么去了？有人监督资金使用吗？他靠什么赚钱？我们希望有“有公信力”的机构监督资金的使用；拿我钱的人要有合法的赚钱途径，还要有赚钱能力，否则我就不可能赚钱。

第三问：我买到了什么？我赚什么钱？我赚钱有保证吗？我能否赚钱首先取决于他能否赚钱，其次取决于他能不能分给我钱。

第四问：投资收益率合理吗？过高的投资收益率基本上都是不可信的，比如每年30%以上。

第五问：我一旦不想要这个产品了，能卖出去吗？这是要解决投资的流动性问题，要是卖不出去可就砸手里了。

第六问：如果产品卖不出去，我能留着自己用吗？这是投资的底线，最起码产品还要有使用价值，否则这笔投资就赔到底了。在考察任何一个投资项目时，都应当问自己这六个问题，如果某一个问题的答案是否定的，就要慎之又慎，如果有两个问题的答案是否定的，就一定不能进行投资。当然，为了正确回答上述问题，要进行一些调查研究，收集一些资料，作为决策的依据。最后，真诚希望大家能够提高警惕，远离投资陷阱，别让自己辛辛苦苦挣来的钱一夜之间化为乌有。

房产广告，陷阱多多

曾经，“好酒不怕巷子深”的营销理念被广而传之，深受广大商家的拥护。可是如今，随着广告业的发展，这一营销理念，已被“好酒也怕巷子深”代替，几乎任何产品没有广告都寸步难行。虽然有《广告法》的监督，但广而告之出来的“好酒”却未必多好，甚至一些欺诈性广告横行市场，成了令人头痛的一个大问题。房地产广告即为其中之一。

只要打开报纸，总会发现林林总总的房地产广告占据不少版面，有山有水，有天有地，让众多有意置业者为之心动。其实，很多广告里面隐藏着许多“陷阱”，欺骗性很大，令人防不胜防：花园无花、广场无场、水乡无水、山庄无山，皆为近年来房地产企业忽悠人的招数。

广告是“点石成金”的艺术，然而它却被某些商家当成骗人的把戏，靠三寸不烂之舌，将水吹成油来点灯。不少房地产广告打扮得极其精美，俏脸上“粉”有多厚，非专业人士绝对测不出来。总结起来，主要有以下几种：

一、比例失调

比例“失调”问题在房地产广告中比比皆是，其主要表现为：一是路程距离比例“失调”，二是楼盘规模比例“失调”。

为了让购房者明确楼盘的位置，房地产广告大都附有简单的图示。但到实地一看，发现这些图示颇有“误导”之嫌。比如广州市天河区紧邻某名牌大学的一个楼盘，虽然其占地面积不足旁边大学 1/3，但其广告图示却把该楼盘面积积极尽“放大”：旁边的大学反而被挤得只剩下一丁点，此举无疑误导了买家。

二、低价诱惑

价格是消费者购房置业考虑最多的因素。很多房地产广告抓住了人们追求“物美价廉”产品的心理，大打“价格战”，用低价招徕购房者。常见的有：推出 20 套特价房，或者最低每平方米多少元（起）。所标价格几乎是全市最便宜的。人们看了广告后蜂拥而至，却发现那只是商家的一个销售手段，无论去得多早，条件有多符合，根本就不可能买到广告上所说的特价房或以最低价买到房子。即令是第一个到达售楼现场的购房者，所得到的也只是售楼小姐一句很遗憾的告白：“对不起，特价房早就卖完了。”或者是“最低价单位已被落定，剩下的单位由于朝向好结构较佳，售价每平方米增加 500 元。”总之一句话，广告上所示低价是消费者“可见不可求”的价格。

三、图片“失真”

别具风情的小亭、精砌的泳池、青翠的绿草地……广告上楼盘优美的园林环境令人心驰神往。然而购房者到售楼现场一看则大失所望，现实环境远不是广告所示那么一回事——那只是一个“电脑拼图”。

房地产广告以“电脑拼图”突出楼盘小区优美的休闲环境，手法却相当拙劣，如在楼盘图片上硬生生地加上几个正在游玩的人，仔细一看，人与景的比例严重失衡，人工（电脑）加工痕迹太重。

四、滥用明星

影视明星受“追捧”，一些楼盘便利用明星大做文章。请明星搞现场 show，请当红明星代言，甚至送一套住房给某明星，然后打出“与某某明星为邻”，以此增加消费者购房的信心甚至满足与明星为邻的虚荣。

广州大道某楼盘便曾打出广告称与某天王巨星为邻。然而多年过去了，众多花费巨款购买了该楼盘的业主不仅无法亲眼看到此天王巨星，甚至“有家难归”，该楼盘多年“歇菜”，任凭风吹雨打“花容尽失”，早已不是“旧模样”。

五、乱扯“关系”

附庸风雅乱攀关系，在很多房地产广告中极其“受落”，最常见的就是与楼盘旁边的自然风景区、市政建设攀扯关系。

人们购房除了看楼盘的地理位置、配套设施，还看重周边有否天然的风景区或市政配套设施。有些楼盘广告为此乱扯“亲戚关系”。例如数公里外有万亩果园，就硬说自己与万

亩果园比邻。这种乱扯“关系”的广告并不少见，每每让人看了很不舒服。

六、滥用“绿化”

遭遇“非典”冲击，人们不仅更加注意卫生，也更在乎居住小区的绿化环境了。众多开发商也明了楼盘园林绿化环境对健康的重要，加大了绿化的投入。但一些楼盘广告宣传则滥用绿化做文章，例如盲目夸大绿化地面积——一些楼盘的园林绿化面积本身并不大，但广告词偏说有数千万平方米的绿化面积，甚至“一望无尽”；有的广告说楼盘里种有多少品种果树的果园，其实也就是一个小山头，密密麻麻地种了几种常见果树，图片上看郁郁葱葱，实地里却大不相同。

七、乱“搭”地铁

楼盘小区靠近地铁虽不是什么稀罕事，也算是一大优势。于是，一些楼盘广告便乱“搭”地铁做文章。

小刘相中了某小区的一套二居室，认为其交通便利，房产广告上也宣称“该房地产项目靠近地铁站，医院、学校一应俱全”，并配有相应的图片。正准备交付首款时，小刘的好朋友建议小刘不要轻信广告，在买之前做个实地考察。小刘听取了朋友的建议，于是去查实，这才得知广告中所称项目靠近地铁站，实际上距离为6公里；所谓医院，实际上距离最近的医院约5公里。看到实际情况后，小刘马上打消了在此地买方的想法。事后，小刘一直庆幸自己听取了朋友的建议。

八、隐瞒规划

楼盘小区内，大片绿草地上一家大小欢聚其上，亲近大自然乐趣无穷。然而“幸福时光总是很短暂”，业主入住后不久，原本的大片绿地开始围上“护栏”，重新开发建造新项目。更有甚者，入住后不久，所有景观均“面目全非”：绿草地没了，湖景也被新建楼宇挡住了。众多业主受骗，只因开发商隐瞒了有关规划。

九、乱挂“名校”

古有“孟母三迁”，今有“为子置业”。不少家庭购房置业首先考虑子女未来的入学升学问题，不少家长更是为了子女而选择楼盘。

于是，不少楼盘为了促销而与名校“挂靠”。然而“此名校非彼名校”，购买这些楼盘的业主子女，不仅需要付出较原名校高出不知多少倍数的高额学费，更重要的是，其永远无法享受到原名校那样的教育。

以上是房地产商主要使用的一些陷阱，购房者一定要保持清醒的头脑、理智的心态，正确地从中获得信息。

房托，骗你没商量

社会发展到现如今，各行各业为达到自己不可告人的目的，雇佣托儿的事层出不穷，连卖房子的都玩起了“托儿”游戏。

房托常常指的是有些开发商或代理公司为了营造楼盘热销的场面，会在开盘前后或节假日，花钱请些装扮成客户的人，让这些人或者排队或者在售楼处装模作样地要买房产。简而言之，房托就是那些被开发商雇佣来假装买房的人。一些买房者受到售楼处“热闹”气氛的影响，更容易做出买房的决定。

一、房托方式

据了解，现在在一些城市，尤其是在楼房买卖的关键时刻，房托生意甚是火爆。据一些媒体报道，现在的房托市场火爆，已经自我进行了升级。他们有半日班，也有全日班。

半日班多是在楼盘开盘当日现身楼盘现场，装作怕买不到房子似的。

这种情形一般会出现出现在楼盘开盘或认筹，或者搞活动的时候，他们掺和在真正的购房者中间，扰乱他们的购房意识，让人以为房子真是热卖得了不得，买晚了就要扑空，于是赶紧出手。

全日班有点类似坐班的工作者，他们需要全天守候现场，在现场或行或走，看看规划图、瞅瞅样板房，很有诚意的样子，但是永远不会出手。这种全日班的工作，相对而言会有些劳累，但是报酬会高一些。

另一种房托方式是网上发帖子。

“某楼盘交通便利，地段极佳，只剩 10 套，再不买就后悔了”、“某某楼盘搞活动，现场客户争抢优惠券”……在一些论坛，我们经常可以看到这些出现频率比较高的帖子，这些帖子往往吹捧某个楼盘，或者制造房源紧张气氛。

这些帖子，有些因为房托手法粗糙，容易被网友辨别出来，引来怒骂甚至“围骂”。但一些经过精心包装的帖子却不容易被识破，因此忽悠了一些购房者。

二、房托人群

据一组调查数据显示，那些充当房托的，一类是以周末闲来没事的大学生为主，一类是直接从事建筑工地上雇佣的城市劳动力，还有一类则是一些退休在家闲来无聊的大爷大妈。

不过，据说现在一些开发商更看好那些素质更高一点的雇佣军，这样会给那些真正的购房者一个更为真实的感觉，不太容易穿帮。

房托扰乱楼市，那些想要买房的人，一定要认真看清了再下手，否则后悔莫及。

房托之一农民。此类房托级别最低的，容易被识别，当别人问起时，一律说是替别人排队买房的。

房托之二学生。此类房托形象稚嫩，主要是起滥竽充数的作用。

房托之三离退休者。此类房托可以拿着自己家的户口本去签订购房合同，忽悠真正的购房者。

房托之四置业顾问。此类房托替你解惑除忧，你不懂得他都知道，你不了解的他都了解。

房托之五假按揭。这是最高级别的房托，开发商对这类“房托”的要求最高，给的薪水也高，日工资最高能达到数千元。

房托之六五毛党。是指那些受人之托，在网上发布一篇回帖能够赚取 5 毛钱的网民。他们的工作主要有三项：攻击唱空房价、唱衰楼市的博主或评论员，运用流氓语言进行辱骂或人身攻击；发帖、写软文鼓吹市场一片大好或房价上涨之类；对于自家楼盘声誉不利的帖子，采取各种手段进行掩盖或消除，常见的办法有删帖、选择性删除回复、在帖子后面发布大量的垃圾帖子，让该帖子淹没在垃圾帖子的海洋里，业内称“沉贴”。

三、房托应对

一般来说，识别一些人是不是“房托”的最好方法就是静心观察。虽然在楼盘发号现场会比较拥挤，很多人排成一条长长的队伍等候领号，但是只要号发完了，真正想买房的市民绝不会立刻离开现场，他们都会拿着号牌找楼盘的销售人员问这问那的，或者聚集在一起讨论楼盘。而一些受雇用的“房托”则不然，他们不会参与额外的活动，一旦领取了号牌，完成了“任务”，他们会立刻离开现场。

针对这种房托多、乱、杂的现象，消费者在投资房产时，一定要理性、淡定，全面考虑自己的需求和价位，不要轻易相信各种信息，特别是网上的信息，避免落入房托的圈套。

避开股市陷阱有奇招

股市是一个充满了主力操纵和靠怎样识别庄家意图来赚钱的高智商、高投机的地方，这里布满了各种各样的陷阱。为了灵巧地避开这些陷阱，我们有必要参用一些奇招，将其一一攻破。

一、不要盲目跟随“炒股博客”炒股

股市火暴带动各种“炒股博客”如雨后春笋般涌现，投资人若盲目跟随“炒股博客”炒股，可能将面临财产损失求告无门的风险。同时，“炒股博客”可能成为“庄家”操纵市场的工具，股民若盲目将“炒股博客”上获取的所谓“专家意见”当成投资依据，只会大大增加投资风险，很有可能血本无归。

二、谨防委托民间私募基金炒股

从2006年下半年股市逐渐升温以后，新入市的投资人有相当一部分对股票、基金等一窍不通，这就让民间私募基金有机可乘，他们常常以咨询公司、顾问公司、投资公司、理财工作室甚至个人名义，以委托理财方式为投资人提供服务。事实上，民间私募基金本身是不合法的，或不是完全合法的，其业务主体资格存在瑕疵。其次，民间私募基金与投资入之间签订的管理合同或其他类似投资协议，往往存在保证本金安全、保证收益率等不受法律保护的条款。更有部分不良私募基金或基金经理存在暗箱操作、过度交易、对倒操作、老鼠仓等侵权、违约行为，将严重侵害投资人的利益。

三、不要私自直接买卖港股

调查显示，内地居民私自直接买卖港股的方式有两种：内地居民利用“自由行”等机会到香港开立港股证券交易账户，投资港股；或者由证券公司协助开立港股证券交易账户进行投资。根据我国有关法律规定，除商业银行和基金管理公司发行的QDII（合格的境内机构投资者）产品以及经过国家外汇管理局批准的特殊情况外，无论是个人投资人还是机构投资者都不允许私自直接买卖港股。内地居民通过境内券商和其他非法经营机构或境外证券机构的境内代表处开立境外证券账户和证券交易都属于非法行为，不受法律保护。如果私自买卖港股，投资人的风险无形之中就将大大提升。

四、谨防非法证券投资咨询机构诈骗

有些非法证券投资咨询机构利用股市火暴之机对投资人实施诈骗活动。例如，深圳有关执法机构就曾联合查处了罗湖和福田两区8家非法证券投资咨询公司的非法经营行为。这些公司通过电话、电视和网络等方式大肆向全国各地做广告，宣称推出了新的理财方式，会员无须缴纳会员费，只要将自己的资金账户、证券账户及交易密码告知公司的业务员，公司就可代会员进行股票买卖，联合坐庄，保证每年100%或者更高的收益，赢利后按约定的比例收取咨询费用。但实际情况是，这种公司取得投资人的资金账户、证券账户和密码后，会以对坐庄个股保密为由，立即修改密码，然后将账户中的股票全部卖出或将资金全部转走。

五、避开多头陷阱

许多股民亏损，就亏在多头陷阱里。他们把多头陷阱当做多头市场，以为股指会继续上攻，股价会继续上涨，于是纷纷抢进去，结果落入陷阱之中。因此，对于行情的突然上攻，一定要认真分析，看清到底是多头陷阱还是多头市场。如果情况不明，则不要贸然行动。

六、避开信用交易的蒙蔽

天下没有免费的午餐。信用交易是抵押贷款，与所有其他贷款一样需要还本付息。付

给经纪公司的利息是信用交易贷款的成本。通常利息是复利，按每天计算，在每个月末记入投资者的账户。这意味着随着时间的推移，投资者账户中的债务总额将不断增加。所以，我们千万不能被信用交易表面的光环所蒙蔽。

总而言之，投资是自己的事，用的也是自己的钱，投资人在投资过程中务必谨小慎微，否则一个不小心，就可能给自己带来巨大的资金风险。

股市庄家八大骗术解密

证券市场，正是因为有庄家的炒作，才会有蓬勃的生机，随着证券市场的发展，庄家的炒作技巧也跟着飞速发展，从而导致投资者追涨杀跌，结果自然是以庄家的全身而退而告终。下面就对股市中庄家的八大炒作骗术进行大揭秘。

骗术之一：尾市拉高，真出假进。

庄家利用收市前几分钟用几笔大单放量拉升，刻意做出收市价。此现象在周五时最为常见，庄家把图形做好，吸引股评免费推荐，骗投资者以为庄家拉升在即，周一开市，大胆跟进。此类操盘手法证明庄家实力较弱，资金不充裕。尾市拉高，投资者连打单进去的时间都没有，庄家图的就是这个。只敢打游击战，不敢正面进攻。

骗术之二：涨跌停板骗术。

庄家发力把股价拉到涨停板上，然后在涨停价上封几十万的买单，由于买单封得不大，于是全国各地的短线跟风盘蜂拥而来，你一千股，我一千股，会有一两百的跟风盘，然后主力就把自己的买单逐步撤单，然后在涨停板上偷偷地出货。当下面买盘渐少时，主力又封上几十万的买单，再次吸引最后的一批跟风盘追涨，然后又撤单，再次派发。因此放巨量涨停，十之八九是出货。有时早上一开盘，有的股票以跌停板开盘，把所有集合竞价的买单都打掉，许多人一看见就会有许多抄底盘出现，如果不是出货，股价会立刻复原。如果在跌停板上还能从容进货，绝对证明主力用跌停出货。

骗术之三：高位盘数放巨量突破。

巨量是指超过10%的换手率。这种突破，十有八九是假突破，既然在高位，那么庄家获利甚丰，为何突破会有巨量，这个量是哪里来的？很明显，巨量是短线跟风盘扫货以及庄家边拉边派共同成交的，庄家利用放量上攻来欺骗投资者。细分析之，连庄家都减仓操作了，股价自然就是兔子的尾巴长不了。放量证明了筹码的锁定程度已不高了。

骗术之四：盘口委托单骗术。

在证券分析系统中的三个委买委卖的盘口，庄家最喜欢在此表演，当三个委买单都是三位数的大买单，而委卖盘则是两位数的小卖单时，一般人都会以为主力要往上拉升了。这就是庄家要达到的目的。引导投资者去扫货，从而达到庄家出货的目的，水至清则无鱼，若一切都直来直去，庄家拿什么来赚钱呢？这就是庄家的反向思维。因此要赚钱，就必须跟庄家步调一致。

骗术之五：利用分析软件的弱点。

有耐心的庄家每次只卖2000~8000股，根本不会超过10000股，所以有的软件分析系统都不会把这小单成交当做是主力出货，只看做是散户的自由换手。两个操盘手在两部电脑上分别输入，按卖一上的委卖价买进100股，以及按买三的价格输入卖出9900股，然后同时下单，显示出来就是成交10000股，而且是按委卖单成交，分析系统会统计为主动性买盘。这就要盯紧均价线，若显示一主动性大笔买单，而分时均线却往下掉，证明这一笔是假买盘，真卖盘。

骗术之六：盘口异动骗术。

有些个股，本来走得很稳，突然有一笔大单把股价砸低5%，然后立刻又复原，买进的人以为捡了个便宜，没有买进的亦以为值得去捡这个便宜，所以积极在刚才那个低价位上挂单，然后庄家再次往下砸，甚至砸得更低，把所有下档买盘都打掉，从而达到皆大欢喜的结局。散户以为捡了便宜，而庄家为出了一大批筹码而高兴。这是庄家打压出货手法的变异。

骗术之七：强庄股除权后放巨量上攻。

这种情况大多是庄家对倒拉升派发。庄家利用除权，使股票的绝对价位大幅降低，从而使投资者的警惕性降低。由于投资者对强庄股的印象极好，因此在除权后低价位放量拉高时，都以为庄家再起一波，做填权行情。吸引大量跟风盘介入，庄家边拉边派，庄家不拉高很多，已进场的没有很多利润不会出局，未进场的觉得升幅不大可以跟进。再加上股评的吹捧，庄家就在散户的帮助下，把股票兑现为钞票，顺利出逃。

骗术之八：“推土机”式拉升。

庄家在每一个买单上挂上几百手的买单，然后在三笔委卖盘上挂上几十手的卖单，一个价位一个价位上推，都是大笔的主动性买盘。其实这上面的卖单都是庄家的，吸引跟风盘跟进，此类拉升，证明顶部已不远了，股价随时都会跳水。透过现象看本质，我们就不会被庄家所骗。

在实际的投资过程中，投资者一定要认清这些骗术，否则就只有吃亏的份。

越过陷阱，须克服心理弱点

投资是最能表现人性的活动，人性的许多缺点在投资中表现得非常明显，这些缺点让大多数投资者陷入深渊，只有认识并改掉这些毛病，投资者才不会落入陷阱。

弱点一：大意、贪婪。

有一个农夫要进城卖驴和山羊。山羊的脖子上系着一个小铃铛。三个小偷看见了，第一个小偷说：“我能把羊偷来，还叫农夫发现不了。”第二个小偷说：“我能从农夫手里把驴偷走。”第三个小偷说：“这都不难，我能把农夫身上的衣服全部偷来。”

于是，第一个小偷悄悄地走近山羊，把铃铛解了下来，拴到了驴尾巴上，然后把羊牵走了。由于大意，农夫并未发现，继续他的山路之行。但在拐弯处，农夫才发现山羊不见了，就急忙四处寻找。

这时第二个小偷走到农夫面前，问他在找什么，农夫说他丢了一只山羊。小偷说：“我见到你的山羊了，刚才有一个人牵着一只山羊向这片树林里走去了，现在还能抓住他。”农夫恳求小偷帮他牵着驴，自己去追山羊。第二个小偷趁机把驴牵走了。

农夫从树林里回来一看，驴子也不见了，就在路上一边走一边哭。走着走着，他看见池塘边坐着一个人，也在哭。农夫问他发生了什么事？那人说：“人家让我把一口袋金子送到城里去，实在是太累了，我在池塘边坐着休息，睡着了，睡梦中把那口袋推到水里去了。”农夫问他为什么不下去把口袋捞上来。那人说：“因为我不会游泳，我怕水，谁要把这一口袋金子捞上来。我就送他二十铢金子。”

农夫大喜，心想：“正因为别人偷走了我的山羊和驴子，上帝才赐给我幸福。”于是，他脱下衣服，潜到水里，可是他无论如何也找不到那一口袋金子。当他从水里爬上来时，发现衣服不见了。原来是第三个小偷把他的衣服偷走了。

农夫表现出来的正是典型的投资者弱点：大意、贪婪。人们常说苍蝇不叮无缝的蛋，

设计陷阱的骗子通过歪门邪道欺骗投资者固然可恨，但投资者自身的因素也是他们落入陷阱的内因。正确认识自己，看看你是不是这个进城的农夫呢？

弱点二：粗心大意，自食恶果。

2005年12月13日，广东机场集团公告称其无偿派发的2.4万份白云机场认沽权证将于同年12月23日起挂牌交易，存续期为2005年12月23日至2006年12月22日。2006年3月20日、12月13日、12月14日，广东机场集团先后三次发布公告，提示该认沽权证的最后交易日为2006年12月15日（星期五），从2006年12月18日（星期一）起停止交易。2006年12月15日，投资者陈某先后4次买卖该权证，至当日收盘时手中持有43600份，总值为13734元。他本来准备在12月22日前伺机卖出，却得知12月15日已是最后交易日，损失过万。此后，陈某以信息披露不当、监管不力等为由将广东省机场管理集团公司、广州白云国际机场股份有限公司，以及上海证券交易所三方告上法庭，要求对其损失承担连带赔偿责任。经过一审、二审法院都认定被告不存在过错。

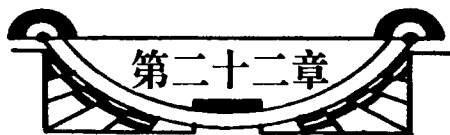
这个案例中，由于陈某粗心大意其后果只能自负。事实上，投资的人更需要细心，否则有可能损失惨重。

弱点三：轻信别人。

陷阱并不可怕，避免落入陷阱，也没有我们想象的那么难，要想规避投资陷阱，切忌轻信别人。

在当下的投资市场当中，各种虚假信息、投资陷阱层出不穷。尽管法律上已经严禁利用内幕消息炒股，但投资者常常能看到许多股票在利好公布前就已经出现飙升行情，泄密现象很明显。内幕消息给投资者带来投机机会的同时，也带来了更大的不可控制的投资风险。特别是对于一些刚刚进入股市的新股民来说，缺乏长久稳定赢利的经验和技巧，常常将获利的希望寄托在小道消息上，在对消息没有辩证分析能力的情况下，极易跌入消息的陷阱中。因此增强个人的投资能力，重视回避自身的弱点，才能使你更好地回避投资的种种陷阱，在投资中获益。

总之，在投资的过程中不仅是智慧的较量，还是一场人性的较量。只有克服人性中的粗心、贪婪等劣性，才能在投资中一帆风顺，赢得更多的财富。



合理避税，保证收益

合理避税：新的创收利器

对很多工薪族来说，每年年底，单位都会发下一笔或大或小的年终奖金。有年终奖金可领固然是一件让人非常欣喜的事情，然而，在喜滋滋地盘算着年终奖金该如何花时，相信很多人也会为年终奖金要缴纳的高额税款而心疼。如何才能让到手的年终奖金更实惠一些，不会因为缴税而大量流失呢？

随着人们工资水平的提高，尤其是近几年，关于税收的话题成为百姓关注的热点，调整工资征税基数、征收住房交易所得税、调整车船税、试点征收房产税等，无一不跟我们的切身利益息息相关。如何能合理避税就成为大家关心的问题，也成为百姓咨询的焦点。对此，很多税务专业人士表示，在尊重税法的前提下，合理避税可以成为百姓“创收”的又一利器，只要筹划合理，完全可以通过合理避税的方式节省大笔税金。

说到避税，很多人都以为这是违法犯罪的事情。守法的老百姓怎么能去做这种事情呢？其实看待这个问题，也要一分为二。

合理避税就是指纳税人在税法许可的范围内，通过不违法的手段对经营活动和财务活动精心安排，尽量满足税法条文所规定的条件，以达到减轻税收负担的目的。不过避税也有不同类型。比如有政府提倡的，有政府不鼓励的，有政府正在研究对策制定新法律、法规制止的。我们在这里主要讲合理避税。

针对政府所提倡的避税，我们也可以称其为“合理避税”。合理避税是指符合政府税收立法意图，以合法的方式比较决策，避重就轻，减少其纳税义务的行为。判断避税是否合法的依据就在于政府是否承认纳税人有权对自己的纳税义务、纳税地点进行选择。

具体来说，合理避税有如下特点：

一、合法性

也就是说，合理避税只能在法律许可的范围内进行，违反法律规定，逃避税收业务，属逃税行为。但是，现实中，企业在遵守法律的情况下，常常有多种税收负担高低不一的纳税方案可以选择，企业可以通过决策选择来降低税收负担，增加利润。

二、超前性

要有事先的规划、设计、安排。在现实经济生活中，纳税义务通常具有滞后性：企业交易行为发生后，才缴纳流转税；收益实现或分配后，才缴纳所得税；财产取得之后，才缴纳财产税，这就在客观上提供了事先作出筹划的可能性。另外，经营、投资和理财活动是多方面的，税收规定则是有针对性的，纳税人和征税对象不同，税收待遇也不同，这就

向纳税人表明可以选择较低的税负决策。

三、目的性

表示要取得“节税”的税收利益。这有两层意思：一层意思是选择低税负。低税负意味着低税收成本，高资本回收率；另一层意思是滞延纳税时间（有别于违反税法规定的欠税行为）。纳税期限的推后，也许可以减轻税收负担（如避免高边际税率），也许可以降低资本成本（如减少利息支出），不管哪一种，其结果都是税收支付的节约，即节税。

说到合理避税，目前对个人而言，运用得最多的方法还是投资避税。具体来说，投资者可以利用基金定投、国债、教育储蓄、保险产品以及银行推出的本外币理财产品等投资品种来进行避税。

投资基金，由于基金获得的股息、红利以及企业债的利息收入，已经由上市公司在向基金派发时代扣代缴了20%的个人所得税，基金向个人投资者分配红利的时候不再扣缴个人所得税，目前股票型基金、债券型基金和货币型基金等开放式基金派发的红利都是免税的。对于那些资金状况良好、追求稳定收益的投资者而言，利用基金投资避税无疑是一种不错的选择。

国债作为“金边债券”，不仅是各种投资理财手段中最稳妥安全的方式，也因其可免征利息税而备受投资者的青睐。虽然由于加息的影响，债券收益的诱惑力有所减弱，但对于那些风险承受能力较弱的老年投资者来说，利用国债投资避税也是值得考虑的。

除此之外，对于那些家有“读书郎”的普通工薪家庭来说，利用教育储蓄来合理避税也是一种不错的选择。相比普通的银行储蓄，教育储蓄是国家为了鼓励城乡居民积累教育资金而设立的，其最大的特点就是免征利息税，因此教育储蓄的实得收益比其他同档次储蓄高出20%。但教育储蓄并非是人人都可办理的，其对象仅仅针对小学四年级以上（含）的在校学生，存款最高限额为2万元。

除了上述投资品种之外，目前市场上常见的本外币理财产品也是可以避税的。

在这些常见的投资理财产品之外，因为我国的税法规定“保险赔款免征个人所得税”，因此投资者还可以利用购买保险来进行合理避税。从目前看，无论是分红险、养老险还是意外险，在获得分红和赔偿的时候，被保险人都不需要缴纳个人所得税。因此对于很多人来说，购买保险也是一个不错的理财方法，在获得所需保障的同时还可合理避税。

此外，公积金和信托产品也是不需缴纳个人所得税的，公积金虽然可以避税，但是不能随意支取，资金的流动性并不强。信托产品所获的收益也不需缴纳个人所得税，但由于信托产品的投资门槛和风险较高，不是大部分普通投资者都可投资的产品。

“税”字知识知多少

个人所得税，是指调整征税机关与自然人（居民、非居民人）之间在个人所得税的征纳与管理过程中所发生的社会关系的法律规范的总称。个人所得税法，就是有关个人的所得税的法律规定。

个人如果想合理避税的话，首先要知道有哪些个人所得是可以免交税的。根据《中华人民共和国个人所得税法》第四条的规定，下列个人所得可以免纳个人所得税：

1. 省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位。外国组织、国际组织颁发的科学、教育、技术、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。
2. 国债和国家发行的金融债券利息。
3. 按照国家统一规定发给的补贴、津贴。



4. 福利费、抚恤金、救济金。
5. 保险赔款。
6. 军人的转业费、复员费。
7. 按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。
8. 依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆和领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。
9. 中国政府参加的国际公约、签订的协议中规定免税的所得。
10. 经国务院财政部门批准免税的所得。

下列各项个人所得，应纳个人所得税：

1. 工资、薪金所得：是指个人因任职或受雇而取得的工资、薪金、奖金、年终加薪、劳动分红、津贴、补贴以及与任职或受雇有关的其他所得。
2. 个体工商户的生产、经营所得。
3. 对企事业单位的承包经营、承租经营所得：是指个人承包经营、承租经营以及转包、转租取得的所得，包括个人按月或者按次取得的工资、薪金性质的所得。
4. 劳务报酬所得：个人从事设计、装潢、安装、制图、化验、测试、医疗、法律、会计、咨询、讲学、新闻、广播、翻译、审稿、书画、雕刻、影视、录音、录像、演出、表演、广告、展览、技术服务、介绍服务、经济服务、代办服务以及其他劳务取得的所得。
5. 稿酬所得：个人因其作品以图书、报纸形式出版、发表而取得的所得。这里所说的“作品”，是指包括中外文字、图片、乐谱等能以图书、报刊方式出版或发表的作品。个人作品包括本人的著作、翻译的作品等。个人取得遗作稿酬，应按稿酬所得项目计税。
6. 特许权使用费所得：个人提供专利权、著作权、商标权、非专利技术以及其他特许权的使用权取得的所得。提供著作权的使用权取得的所得，不包括稿酬所得。作者将自己文字作品手稿原件或复印件公开拍卖（竞价）取得的所得，应按特许权使用费所得项目计税。
7. 利息、股息、红利所得。
8. 财产租赁所得：个人出租建筑物、土地使用权、机器设备车船以及其他财产取得的所得。财产包括动产和不动产。
9. 财产转让所得：个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他自有财产给他人或单位而取得的所得，包括转让不动产和动产而取得的所得。对个人股票买卖取得的所得暂不征税。
10. 偶然所得：个人取得的所得是非经常性的，属于各种机遇性所得，包括得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得（含奖金、实物和有价证券）。
11. 其他所得。

明确知晓哪些税应缴纳，哪些税免缴，有助于我们科学规划投资理财。

现实中，有人说避税是和政府对着干，是所谓的“刁民行为”。这是对避税的误解。一般说来，人们对“税务筹划”的理解容易走入两个误区：一是不懂得避税与逃税的区别，把一些实为逃税的手段误认为是避税，或者把逃税当成合理的避税；二是打着避税的幌子行逃税之实。其实，避税和逃税二者有明显区别：

第一，适用的法律不同。避税适用涉外经济活动有关的法律、法规；后者仅适用国内的税法规范。

第二，适用的对象不同。前者针对外商投资、独资、合作等企业及个人；后者仅为国

内的公民、法人和其他组织。

第三，各自行为方式不同。前者是纳税义务人利用税法上的漏洞、不完善，通过对经营及财务活动的人为安排，以达到规避或减轻纳税的目的的行为；后者则是从事生产、经营活动的纳税人，纳税到期前，有转移、隐匿其应纳税的商品、货物、其他财产及收入的行为，达到逃避纳税的目的。一般情况下不构成犯罪，情节严重的就会构成偷税罪。

通过以上分析，我们看出虽然它们都和税有关，也都是减少交税额度，但是避税和逃税是互不相同的两个概念。

了解了应缴税款和免缴税款、避税和逃税的区别后，相信在税务规划上，你的心中已经有个大致构想了。

纳税天经地义，避税合理合法

提到纳税，每个人都知道，它是政府执行社会职能的基础。作为一个守法公民，你必须纳税。同时，由于税收有不同种类，课税对象不同，你可以根据相关的金融知识进行合理避税。在不触犯法律的情况下，能尽量减少交税的数目，这才是正经的“省财”之法。

说起避税，很多人都认为这是财务人员的事情，其实不然，随着我们工资水平越来越高，懂得避税和不懂避税将有很大的差别，这个差别不只是每个月多交几百块钱这么简单，更关系到你的财富能不能更快地积累起来。

犹太人拥有世界上最多的财富，也比世界上任何一个国家的商人都重视交税。在犹太人心中，有一套属于他们自己的观点。他们认为，纳税是和国家订立的神圣的“契约”，无论出现什么问题，自己都要履行契约，谁偷税、漏税、逃税，谁就是违反了和国家所签的契约。违反“神圣”的契约，对犹太人来说是无法原谅的。但是他们为了多赚点利润，也在税收上想了不少点子，最后的答案是两个字：避税。在长期的商场历练中，他们已经总结出了一套合法避税的办法，对合法避税有着如下的认识：

合法避税是经营活动与财务活动的有机结合。

合法避税是经营时间、地点、方式、手段的精巧安排。

合法避税是会计方法的灵活运用。

合法避税是决策者超人的智慧和高超管理水平的精彩体现。

犹太人避税的做法是这样的：

使避税行为发生在国家税收法律法规许可的限度内，做到合理合法。

巧妙安排经营活动，努力使避税行为兼具灵活性和原则性。

避税行为围绕降低产品价格而展开，以避税行为增强企业的市场竞争力。

充分研究有关税收的各种法律法规，努力做到在某些方面比国家征税人员更懂税收。

犹太人的这些避税方法合理合法，取得了很大的成功。

1976年，犹太富商莫蒂默·莫尼律格斯的收入为100万美元，为把本年的纳税数额减少至最低限度，他决定想一个办法核减收入50万美元。用什么办法呢？莫蒂默想了很久，终于有了一个主意。他有一艘祖传的游艇，长为250英尺，如果将它核价50万美元，然后作为自己年收入的一部分再捐给一家非赢利机构，岂不是既卸下了包袱，又躲避了纳税？这是一举两得的事情。因为当时的税法规定，慈善捐赠可以减免税款。

莫蒂默找了一位愿意合作的游艇核价人，这个人答应将莫蒂默的游艇核价为50万美元，因为他明白，要是做成了这笔买卖，可以得到一大笔佣金。得到估价表后，莫蒂默来

到了一所学校，表示愿意为学校捐赠一艘游艇。校长接过估价表后，心照不宣，马上向税务局写报告，赞颂莫蒂默先生的慷慨解囊，捐赠学校一艘价值 50 万美元的游艇，并说明这艘游艇的价值已经经过专家的核准。学校得到游艇后，想尽快将它出售以获得捐款，那位精明的估价人挺身站了出来，愿意代为出售。然而事情远没有想象得那么好，他使出浑身解数也不能以超出 15 万美元的价格卖掉这艘游艇。不过还是没有关系，学校白白得了 15 万美元，估价人也得到了一笔可观的佣金。

这位年收入 100 万美元的莫蒂默先生，由于纯收入减少了一半，他要纳税的部分只剩下 50 万美元。按照当时 70% 的税率，他只需要交纳 35 万美元税款，另一份 35 万美元的税款就这样被他轻而易举地躲避了。

“纳税天经地义，避税合理合法。”犹太人的《财箴》早就有过类似的表述。

合法避税又绝不漏税，使犹太商人在世界各地有了生存的土壤和发展的根基。他们这些一箭双雕的做法我们可以效仿。

其实避税不应是从商者的根本目的，即使是一个天才避税者也不能够通过避税迈入富人的行列。它的根本目的应在于促使管理者对管理决策进行更加细致的思考，进一步提高经营管理水平。对于个人来说，也是理财意识的充分体现。

合理避税，让收益最大化

众所周知，在谈及避税的概念时，很多人的最后一句话不外乎是“……少缴纳税款，以达到避税的目的”。毫无疑问，避税的主要目的肯定是少缴税款，让自己的收益最大化。

那么，如何做到合理避税，让自己的收益最大化呢？

一、分摊提成、奖金等大额收入

专业人士建议，可以通过分摊提成、奖金等大额收入，筹划降低税负。比如当前一些市场销售人员的收入，全年来看各月很不平均，有些月份只能拿到很少的基本工资，有些月份则可能高达数万元。由于当前个人所得税仍采用九级累进税率，纳税人的应税所得额越多，其适用的最高边际税率也就越高，纳税人适用的平均税率和实际交税额都可能提高。这种情况下，纳税人可以通过分摊提成的方式进行合理避税。

专业人士建议，薪酬如果搭配合理可合理避税，减少个人所得税的实际支出，关键是要找到个税计算上的临界点。比如员工平时工资少一些，最后年终奖多一些，可以降低一定的税负。

小亮是一名私企员工，如果按照当前的个人所得税制，他每个月收入扣除“三险一金”后为 4500 元，年终奖金为 1.8 万元，年薪共计 7.2 万元。在这种薪酬结构下，他可以灵活选择以下三种交税方案。

方案一：当前每个月 4500 元，年终奖 1.8 万元，税负 3900 元。

方案二：月薪 3000 元，年终奖 3.6 万元，税负 2700 元。

方案三：每月 6000 元，没有年终奖，税负 5700 元。

可知，对小亮来说，方案二是比较可行的，与方案一和方案三相比，可降低不少税负。

二、多次申报、分批领取

要想合理避税，还可以根据自己的情况采用“多次申报、分批领取”的方法。

王某为某单位提供相同的劳务服务，该单位或一季、或半年、或一年一次付给王某劳务报酬。虽然是一次取得，但不能按一次申报缴纳个人所得税。假设该单位年底一次付给

王某一年的咨询服务费 6 万元。那么交税时可能出现的情况有以下两种：

如果王某按一次申报纳税的话，其应纳税所得额为：

$$\text{应纳税所得额} = 60000 - 60000 \times 20\% = 48000 \text{ (元)}$$

属于劳务报酬一次收入奇高，按应纳税额加征五成，其应纳税额为：

$$\text{应纳税额} = 48000 \times 20\% \times (1 + 50\%) = 14400 \text{ (元)}$$

如果该人以每个月的平均收入 5000 元分别申报纳税的，其每月应纳税额和全年应纳税额为：

$$\text{每月应纳税额} = (5000 - 5000 \times 20\%) \times 20\% = 800 \text{ (元)}$$

$$\text{全年应纳税额} = 800 \times 12 = 9600 \text{ (元)}$$

根据上述情况分析，按情况二纳税可避税 4800 元。

个人所得税对纳税义务人取得的劳务报酬所得、稿酬所得、特许权使用费所得、利息、股息、红利所得、财产租赁所得、偶然所得和其他所得等，都是明确应该按次计算征税的。由于扣除费用依据每次应纳税所得额的大小，分别规定了定额和定率两种标准，从维护纳税义务人的合法利益的角度看，准确划分“次”，变得十分重要。

对于只有一次性收入的劳务报酬，以取得该收入为一次。例如，接受客户委托从事设计装潢，完成后取得的收入为一次。属于同一事项连续取得劳务报酬的，以一个月内取得的收入为一次。同一作品再版取得的所得，应视为另一次稿酬所得计征个人所得税。同一作品先在报刊上连载，然后再出版；或者先出版，再在报刊上连载的，应视为两次稿酬所得缴税，即连载作为一次，出版作另一次。财产租赁所得，以一个月内取得的收入为一次。

据了解，目前一般工资、薪金所得按月计征应纳税款，税率为 5%~45%。其中，工资收入越高，相应纳税就越多。比如 2005 年，广州和佛山两地年工薪收入 7.2 万元以上的纳税人占工薪阶层比重分别为 8.68% 和 1.34%，而缴纳的工薪所得税款比重却分别达到 60.9% 和 46.5%。这样看来，随着工资薪金的提高，合理节税的重要性更加突显。否则就会出现税前工资高的税后反而比别人低的情况。

所以，在这里我们要记住一个合理避税的好方法：由于个人的工资、薪金所得采用超额累进税率征税，工资收入越高，适用的税率也越高，相应纳税就越多。因此采取“多次申报、分批领取”的方法，可适当减少缴税额度。

巧发福利，避税有门道

由于对员工福利和工资收入的税务安排不同，“善解人意”的公司不妨在政策范围内多发放福利，通过福利工资来巧妙安排，从而帮助员工合理避税。

现实生活中，很多人将合理避税等同于偷税或是漏税，其实这种观念大错特错。相反，由于国家实行了很多税收优惠政策，如果做一个有心人，能够合理利用这些税收优惠，可以合法地达到减少税负、节约资金的目的。

目前，我们所能接触到最多的税种就是个人所得税。关于合理避税的提法可谓五花八门，而其实最有效的方法就是通过单位变相增加员工福利待遇而降低员工的纳税起征点，继而达到合理避税、增加员工收入的目的。

一位资深税务师说：“这里面可操作的空间比较大，主要还是看企业是否愿意为员工着想。”他举例说，车辆开支如果由公司承担，则与自己承担可以有 40% 左右的负担差别。再如，年终奖和平时的工资收入尽量拿发票去报销一部分。“当然，这一定要事先和公司沟通好，看企业是否愿意。”

对于纳税人来说,这只是改变了收入的形式,自己能够享受到的收入的效用并没有减少,而由于这种以福利抵减收入的方式相应地减少了其承担的税收负担。这样一来,纳税人就能享受到比原来更多的收入效用。

具体来说,可以运用以下方法,巧减税负。

第一,房租单位付,一年避税千余元。

小鱼就职于一家机械公司,每月收入为4500元,自行承担800元/月的房租。根据当时国家的税收规定,小鱼每月缴纳的个人所得税为: $(4500-2000) \times 15\% - 125 = 250$ 元。

如果小鱼与公司签订协议,房租由公司作为员工福利而承担,并相应扣除,那么小鱼每月工资就将是3700元。减去2000元的基础系数的话,其个税征收部分为1700元,税率也将由15%降低到10%。

以下为小鱼扣除房租后每月缴纳个人所得税: $(3700-2000) \times 10\% - 25 = 145$ 元,与之前相差: $250-145=105$ 元。一年下来,就将省下1000多元的税费。

第二,多交住房公积金,每月个税少交上百元。

根据国家的相关规定,住房公积金不用缴税。也就是说,如果通过合理地缴存公积金可以合理避税。

公民每月所缴纳的住房公积金是在税前扣除的,目前规定单位和个人住房公积金税前比例确定为12%。但是,根据《公积金管理办法》中的相关条款,个人是可以缴纳补充公积金的。这也就是说,个人可以通过增加自己的住房公积金来降低工资总额,继而达到合理避税的目的。

小轩是一家私企的员工,月收入为1万元,缴纳公积金和养老保险等后月收入约为8000元,这也就意味着她个人每月都要缴纳 $(8000-2000) \times 20\% - 375 = 825$ 元的个人所得税。

对此,税务专家指出,住房公积金账户内的钱是属于小轩自己的,只要她与公司达成协议并提高缴存比例,即可以达到少缴个税的目的。

小轩与公司达成协议,将公积金缴存金额由原来的1000元提高到1500元,这样小轩的税前收入就只有7500元了,这样她每月需要缴纳的个人所得税为 $(7500-2000) \times 20\% - 375 = 725$ 元。这样,她每月就可以至少少交100元的个人所得税。

第三,单位承担车补,年可以省千元。

根据税务部门的规定,单位承担的车补可以在税前扣除。

因为企业负担以及工作需要等原因,现在不少企业在招聘员工的时候都会提出是否有驾照以及私家车的问题,而那些拥有私家车的应聘者自然获得更多的就业机会。

现在很多企业都会对员工提供“车补”,而这也是进行合理避税的有效途径,因为车补也是可以在税前扣除的。

小蕊是一家销售公司的销售员,月收入为1万元,缴纳公积金和养老保险等后月收入8000元,她每月需缴纳个人所得税825元。如果她与公司达成协议,每月获得2000元的车补,那么这2000元就会在税前扣除。这也就意味着,她每月缴纳的个人所得税为: $(6000-2000) \times 15\% - 125 = 475$ 元,每月一下就节省了350元的个人所得税。

第四,发票报销抵工资,年少交近7000元个税。

现实生活中,有的单位每个月都会以合理避税的名义,要求员工拿出租车票或是手机通讯费发票抵冲工资,而这种“发票工资”被不少人戏称为“发票奴”。单位的这种做法无疑等同于将员工的工资计入企业运营成本,可以起到降低员工个人所得税的作用,同时也使得企业少交了不少税款。

小凡是一名会计师，月收入为 9000 元，按照正常的纳税标准，他每月需要缴纳个人所得税 $(9000 - 2000) \times 20\% - 375 = 1025$ 元。但是，他每月都会向公司申请 3000 元的以发票报销形式得来的薪水，所以他每月仅需要缴纳个税 $(9000 - 3000 - 2000) \times 15\% - 125 = 475$ 元。单一个月，就可以少缴纳 550 元，而一年下来可以节省差不多近 7000 元钱。

由此可知，合理利用福利，我们也可以省下不少钱，达到合理避税、积累资金的目的。

年终奖避税有高招

实际生活中，很多工薪族都盼望着到年底，因为年底会有大笔的年终奖，但是很多人看到大笔奖金的同时，又得将大笔的钱交到了税务机关手里，不免有些心疼。

之所以会出现多拿奖金多缴税的“悲惨”结局，是因为其中涉及税率的临界点问题。因为临界点的存在，不仅是多拿几百，甚至如果仅仅多拿一元钱，也会多缴几千元的税。

这就要求我们在拿年终奖时，多长个心眼儿，因为税目要扣多少并不是固定不变的，在自身“努力”的情况下，你若有心，同样可以少缴一些税。

那么怎么合理策划，才能使年终奖不会大幅度地缩水呢？以下是一些具体可行的方法，供读者参考。

一、采用零头递延法

现在已经有不少单位都尝试在年终奖发放的方式上做些许改变，采用零头递延的方法避税。零头递延是对计算出的商数和税率临界点相差不多的年终奖，采取零头滞后一个月发放。如年终奖 62000 元，计算出的商数得 5166.67 元，适用于 20% 的税率，因此个人所得税为 $62000 \times 20\% - 375 = 12025$ 元。如果将 2000 元奖金递延到下月作为工资发放，而本月只发 60000 元年终奖的话，所计算出的商数为 5000 元，适用于 15% 的税率比例，个人所得税 $60000 \times 15\% - 125 = 8875$ 元，另外的 2000 元可得 $2000 \times 15\% = 300$ 元个税，合计缴税 $8875 + 300 = 9175$ 元，节约税金 $12025 - 8875 = 3150$ 元。

二、发放有价证券、礼品、购物券等

一些股份制企业在年终会给表现出色的员工配发股份，参与公司分红。按照税法，利息、股息、红利所得适用 20% 的比例税率，即使缴税，也比 4 万元年终奖适用的 30% 的比例税率低很多。不过税务专业人士表示，单位发放的有价证券、礼品，最好根据市场价来折算纳入个人收入缴纳个税，否则在日后查账时一旦被发现就要补缴税款并加以处罚。

三、特殊行业可将年终奖作为其他收入纳税

比如出版社的编辑将年终奖算作稿费。举例来说，某出版社编辑获得年终奖 40000 元，正常纳税金额为 8625 元。如果计为稿酬收入，按照规定，稿酬所得每次收入不超过 4000 元的，减除费用 800 元；4000 元以上的，减除 20% 的费用，税率为 20%，其余额为应纳税所得额，再根据国家有关规定，稿费可以按应纳税额再减征 30%。

由此计算，该出版社编辑年终奖缴纳税款为 $40000 \times (1 - 20\%) \times 20\% \times (1 - 30\%) = 4480$ 元。与一次性纳税相比，可以节省 $8625 - 4480 = 4145$ 元。

四、分次发放年终奖

如果某企业员工月薪 1 万元，1 月份该企业给他发放去年的年终奖金 4 万元。如果按照年终奖一次性纳税，这位员工年终奖应缴纳的个人所得税为： $40000 \times 30\% - 3375 = 8625$ 元。

税务专业人士表示，目前通行的合理避税方法是不按照一次性发放年终奖，而是将年终奖平摊到上年各月中。同样 4 万元的年终奖金，平摊到每个月中，就是 3333 元，适用税

率15%，速算扣除数125元，年终奖应纳税额为 $40000 \times 15\% - 125 = 5875$ 元，可以节省 $8625 - 5875 = 2750$ 元。

高薪收入者的避税之道

改革开放二十年，造就了一批高收入人群。但是，高收入也意味着高税收，每次纳税的时候，都是一件让人头痛心痛的事情。几十万的年收入，一下子就被扣除了一大笔。虽然纳税是每个公民应尽的义务，但如果能够在不违反国家法规的前提下节税，也是增加个人实际收入的一个途径。因此，一些精明的高薪人士已经在考虑，如何在不违反法规的情况下，合理地让自己的税少交一点。

对于高薪人士来说，该如何避税呢？实际上做好个人税务的规划，就能合理避税，这就是理财的精明之处了。

由于国家政策——如产业政策、就业政策、劳动政策等导向的因素，我国现行的税务法律法规中有不少税收优惠政策，作为纳税人，如果充分掌握这些政策，就可以在税收方面合理避税，提高自己的实际收入。

一、年薪变月薪

现在，年薪几十万的人在中国到处都是，所以，如果你的工资卡里一下子多了这么多钱，税款就要缴上不小的一部分。为了减少这些不必要的损失，你可以将年薪改为月薪，或者将年终奖金分到每月发放，比如年薪30多万元的员工，一次性领取适用的最高税率为45%，但是改为月薪，每个月大概只需要交25%的税。对于不少企业发放的季度奖、半年奖、过节费等，如果分摊到月份，对个人来说可以节省很多。

二、免税投资

在政府的相关政策中。为了鼓励投资，有些项目是可以免税的，如国债和国家发行的金融债券利息都是免税的，所以你可以将多余的钱投资到这些项目上。你的收入高，可以多投一些，也就可以多省一些，并且还能获得收益，同时又达到免税的目的。正所谓一举三得！此外，你还可以购买保险，投资开放式基金等，它们都可以减少税收的支出。

三、利用公积金

和普通人一样，高薪人士也应当关注一下公积金。因为国家相关政策规定——只要每月实际缴存的住房公积金在其上一年度月平均工资12%的幅度内，就可以在个人应纳税所得额中扣除。利用好公积金，就能为你多省下一笔钱。

四、利用税基和税率的不同进行避税

由于现在我们实行的是超额累进税率，员工可以将某些收入让单位以福利费的形式直接扣除，这样工资就会减少，适用税率就低。

合理避税，已经不再是专业的会计人员所要懂得的事情，它已经逐渐走入到我们的生活中，关系到了每个人的利益。大家都应当对它高度关注，给予必要的认识。高薪人士更应该为自己的钱做好打算了。

个人创业巧避税

合理避税不等于偷税、逃税，避税是纳税人依据税法规定的优惠政策，采取合法的手段，最大限度地采用优惠条款，以达到减轻税收负担的合法经济行为。对创业者来说，可以采用下列方法进行避税。

一、税收优惠法

对初创企业来说，在选择企业的类型上，可以运用税收优惠政策来获得合理避税的效果。比如在投资方案上，纳税人利用税法中对投资规定的有关减免税优惠，通过投资方案的选择，以达到减轻其税收负担的目的。

如有些地方对第三产业、高新技术行业等税收优惠的，这样相关企业就可利用这些优惠政策合理地避税，减少成本增加效益，获得更大的利润，使企业发展得更快。

税收优惠是国家对特定产业、特定地区的特定交易形式采取的市场竞争和调控手段，是政府为实现一定历史时期的宏观经济发展目标，以一定相对合理的方式，分轻重缓急地向特定经济主体（投资人）退让或放弃一部分税收收入的鼓励或照顾措施。

对商家来说，利用税收优惠政策促进店铺的发展，不失为一种明智之举。这就要求商家必须了解税收优惠的相关政策。

我国各类税法中规定的税收优惠包括减税、免税、出口退税及其他一些内容。

1. 减税。对某些纳税人进行扶持或照顾，以减轻其税收负担的一种特殊规定。一般分为法定减税、特定减税和临时减税三种方式。

2. 免税。即对某些特殊纳税人免征某种（或某几种）税收的全部税款。一般分为法定免税、特定免税和临时免税三种方式。

3. 延期纳税。对纳税人应纳税款的部分或全部税款的缴纳期限适当延长的一种特殊规定。

4. 再投资退税。即对特定的投资者将取得的利润再投资于本企业或新办企业时，退还已纳税款。

5. 税收豁免。指在一定期间内，对纳税人的某些应税项目或应税来源不予征税，以豁免其税收负担。包括关税、货物税豁免和所得税豁免等。

6. 投资抵免。即政府对纳税人在境内的鼓励性投资项目允许按投资额的多少抵免部分或全部应纳所得税额。实行投资抵免是政府鼓励企业投资，促进经济结构和产业结构调整，从1999年开始，中国政府开始对技术改造国产设备实施投资抵免政策。

7. 起征点。即对征税对象开始征税的起点规定一定的数额。征税对象达到起征点的就全额征税，未达到起征点的不征税。税法对某些税种规定了起征点。确定起征点，主要是为了照顾经营规模小、收入少的纳税人采取的税收优惠。

8. 免征额。即按一定标准从课税对象全部数额中扣除一定的数额，扣除部分不征税，只对超过的部分征税。

9. 加速折旧。即按税法规定对缴纳所得税的纳税人，准予采取缩短折旧年限、提高折旧率的办法，加快折旧速度，减少当期应纳税所得额。

对于新开的店铺来说，如果能充分利用税收优惠政策发展，可以降低企业的成本，迅速做大做强。了解了以上这些税收优惠的相关规定，商家可根据自己的店铺情况，从而运用税收优惠法进行合理避税。

二、尽量减少双重交税

随着我国经济的飞速发展，目前我国的税制似乎难以跟上经济的发展程度，导致了税收体制的不完善和遗漏。就目前的所得税来说，如果一个企业主将企业的财富转到自己个人的名下就要交纳个人所得税，其实这笔财富已经交纳了企业所得税，再交纳个人所得税就算双重交税了。

这样对企业主而言，为了合理避税，有了利润可用来扩大企业规模而不转到个人手中，这样可以减少税收成本。

三、资产租赁法

租赁是指出租人以收取租金为条件,在契约或合同规定的期限内,将资产租借给承租人使用的一种经济行为。从承租人来说,租赁可以避免企业购买机器设备的负担和免遭设备陈旧过时的风险,由于租金从税前利润中扣减,可冲减利润而达到避税。

四、分摊费用法

商家生产经营过程中发生的各项费用要按一定的方法摊入成本。费用分摊就是指店铺在保证费用必要支出的前提下,想方设法从账目中找到平衡,使费用摊入成本时尽可能地最大摊入,从而实现最大限度的避税。

总之,纳税人合理避税是可以的,但不可利用法律的空子来偷逃税收,这样将得不偿失。对于商家而言,依法纳税不但是一种义务,也是企业为社会和国家做出贡献的一种光荣表现,更是企业社会责任感的一种外在体现。

新产品如何避税

商家要想利用新产品避税,必须先熟悉新产品避税法。新产品避税法是指企业利用国家鼓励新产品的税收优惠,努力使本企业符合新产品规定要求,从而光明正大地享受新产品有关税收优惠待遇。

据国家统计局最新统计,新产品上市的成功率只有5%左右。那么我们怎样才能把握好推出产品的尺度,如何能让风险转为高效的收益,如何让消费者在众多的产品中青睐有加?合理避税就是一个办法。

一、新产品定义

根据国家税务总局规定,新产品是指采用新技术原则,新设计构思研制生产或在结构性工艺等某一方面比老产品有明显的改进,从而显著提高产品性能或扩大使用功能的产品。新产品分为国家级和地区级。前者是指在国内第一次研制生产的新产品。后者是指在一个省、自治区、直辖市范围内第一家研制和生产的新产品。

二、新产品享受的优惠条件

新产品必须具体以下条件才能享受优惠:

要符合新产品的定义,不符合的不能给予优惠。

必须列入国家计划,属于计划产品。

必须经科委鉴定。

必须经同级税务部门同意。

符合上述条件的新产品,按照国家规定的减免税权限,经税务机关审查后,给予减税、免税。

对于国家实行高价高税政策的烟、酒、鞭炮、焰火、焚化品、化妆品等特殊消费品,虽然符合上述条件,也不能按照新产品减免产品税、增值税。

对国家统一规定不能减免税的长线产品,如手表、自行车、缝纫机、电风扇、摩托车、电冰箱、牙膏等,其减免税范围只限于国内第一次生产,并列国家科委、发改委试制计划内的新产品。

三、优惠政策

根据上述文件,新产品具体优惠政策为:

从试制品销售之日起,免征增值税3年。

列入中央各部委新产品试制计划,经国家税务局同意的新产品,从试制品销售之日起,

区别不同情况减征或免征增值税 1~2 年。

依上述规定免税、减税期满后，还可以再给以适当减免增值税照顾。

为鼓励科研人员研制新产品，凡符合规定减免的增值税，科研单位可全额专项用于新产品开发。

科研单位试制新产品所得，报经税务机关批准后，可在 1~2 年内免征所得税。

科研单位的技术转让成果，技术咨询、技术服务、技术培训、技术入股、技术承包、技术出口的所得暂免征所得税。

通过新产品定义避税，即努力使本产品成为新产品，若是地地道道的新产品。此外，还要努力使本企业新产品不在非优惠之列。



投资自己是稳当的赚钱方法

自己是回报率最高的投资项目

身为现代人，我们的财富生涯规划，常常赶不上时代的变化，也赶不上观念的变化。但是又有什么关系？只要我们懂得投资自己，让自己每个月都有点技术性的成长和进步，对自己持续投资和经营，就会越活越有信心。

由于通货膨胀和负利率，人们不得不开始自学一些投资理财的知识。一时间，股市基金之类的话题变得火热，房地产作为一种投资品也是越涨越疯狂。那么在这个时代，我们投资什么才是收益最高、最值得投资呢？

我们最应该投资的东西，是人。21 世纪什么最贵？人才！投资一个值得投资的人，你的收益率不是每年百分之几，而是成倍地往上翻。当然，投资合适的人要的是眼光和资格。

其实，最合适、最有把握、收益率最高的是投资自己。与其说投资自己是要从自己身上获得什么，倒不如说是要从自己的身上去掉什么。你要想使自己升值，要想彻底地管住自己，要想让自己变得完美，那么你要做的不是去参加培训班或者学习班，而是要去掉自己的缺点。

跳槽就意味着到所谓的“大风大浪”中去摔打，较高的职位、另一个需要适应的公司——简单地说，跳槽很大程度上有利于能力的提升。

正确的观点是，对于年龄不超过 35 岁，处于成长期的人而言，人生还可以算是积累阶段，而不是收益期，此时应该把金钱看成是能力的副产品才是比较合适的。

这里就有一个人生转型期的概念，也就是说，所谓的 35 岁后，对不同的人而言是不同的，有的人在 40 岁之前都还把能力的成长看成是跳槽的主要判定依据，而有的人可能 30 岁以后就认为而立之年已过，必须以眼前收入为主产品了。

“人生最大的财富是自己，所以理财最重要的是把自己打造得更具有市场价值力”。最优先的项目应该是自我提升，除去用于提升个人价值力的支出，接下来是家庭需要的开支，然后才是通俗意义上的投资。

该如何投资自己？要从哪些方面入手呢？

一、不要放弃学生时代所学

大概很多人会说：“大学里学的东西，对现在的工作一点帮助都没有。”如果因此就将从前所学抛诸脑后，是很可惜的。人不太可能一辈子都做同一份工作，持续花心力在学生时代所学的学科上，非但不是浪费，在转职时反而能增加选择的机会。

二、柔性思考，多角度阅读

现今职务有细分化的趋势，在高度专业化之下，大家都竭尽所能地加强专业知识，结果造成不少人除了自己的专业之外，对其他的事都不了解。

三、每个星期给自己一个新的挑战

心理学家表示，换穿新款式的服装或改变房屋摆设，可以给人新的刺激，具有自我启发的功效。长期处于相同的环境下，会加速年轻人僵化衰老。所以，每个星期给自己一个新的冒险吧！买本新书，或到从来没去过的地方逛逛，给自己新鲜的刺激与活力。

四、实际接触热门商品，思考其畅销的理由

现代社会的变动速度惊人，若不跟上潮流，只能面临被淘汰的命运。对于畅销的产品，并不一定要购买，但应该要实际去感受，思考其为什么会畅销。公司并不是图书馆，成天待在办公桌前，那真的就像在养老了，多出去走动走动吧！

五、放假时到热闹的地方感受时代的脉动

据统计，居上班族休闲娱乐首位的就是看电视，占五成以上，三成的人则是选择睡觉。当然，在辛苦工作一周后，适当的休息是必要的，但休闲生活的品质也应该兼顾。趁休假时到百货逛逛、听听音乐会等，能够看到许多平常没有机会看到的各形各色人物，说不定还会启发新商品的构想。

六、在星期天阅读一周的报纸

报纸中有相当多实时性的消息，是吸收情报的重要渠道。但每天一部分一部分地阅读，只是“点”的层面，利用星期天翻阅当周的报纸，对一个议题可以连接起“线”的层面，了解整个事情的来龙去脉。

七、多和不同领域的人接触

大体而言，我们和能谈论相同话题的朋友比较处得来。但事实上，多接触不同领域的人，听听各行各业的工作概况和甘苦，能给予头脑新鲜的刺激，活化思考，是培养情报搜集力的绝佳机会。刚开始工作的新鲜人，在增广见闻、开阔视野上是相当重要的。

为健康投资，稳赚不赔

如今，看病、教育、住房被称为新的“三座大山”。生病不仅仅是花钱的问题，还关系到自己的生命健康问题。所以，从理财的角度来讲，如果能够保持自己的身体健康，为健康投资，就可以为家里省一大笔钱。

然而令人遗憾的是，投资健康的重要性，许多人还没有意识到。在现实生活中，很多人不懂得投资健康、储蓄健康，随心所欲地透支健康、透支生命，用超负荷的劳动去换取金钱，或者沉湎于灯红酒绿、狂赌滥喝之中，结果弄得病魔缠身、卧床不起，自己受罪，别人受累。这实在是十分不明智的做法。

身体是革命的本钱，身体健康的重要性几乎每个人都知道。著名作家梁凤仪曾说过这样的话：“健康好比数字1，事业、家庭、地位、钱财是0；有了1，后面的0越多，就越富有；反之，没有1，则一切皆无。”生活中总有那么多人辛勤地工作和打拼，而他们的辛勤工作却是牺牲了个人健康换来的。

事业上的成功、金钱的积累固然重要，但没有了健康，一切都毫无意义。假如我们的生活是一个天平，那么天平的一端放的是健康，另一端放的是事业和金钱，任何一端过重或过轻，都会影响到我们生活的质量。在今天竞争日益激烈的社会环境下，追求事业上的成功和金钱的积累已经成为一种普遍的社会愿望，而健康问题却往往被强烈的事业心和物

欲所埋没。殊不知，一旦健康出现问题，不仅我们的身心要遭受折磨，数年积累的财富也要拱手送给医院。而这从理财的角度来讲，是得不偿失的。

50岁的老王在一家拉链厂做工，一个月收入仅有600多，但5年前的老王可不是这个样子的。当时的老王做了些小本生意，并和老妻在社会上到处兼职，每月算下来，收入能达到10000多。那时，老王和妻子不仅有20多万元的存款，还置办了两套房产。由于妻子身体不是很好，他们没有孩子，所以经济上很宽裕，他们还计划着等几年再买个车子就可以安享晚年了。可是意外的事情发生了。

2004年，老王的妻子被检测出患有癌症，于是老王东奔西走地求医，但还是没有治好妻子的病。2006年，老王安葬了妻子，但他也成了个无家可归的人，因为老王花掉了所有的积蓄并借了10万元，被迫卖了一套房产。如今的老王再没有年轻时的闯劲了，所以在别人的介绍下，他来到了这个拉链厂，干些简单的活维持生计，而剩下的那套房也租了出去贴补家用。

提起生活的改变，老王一直感慨：“不生病比什么都好啊！”

的确，老王以前的生活让别人看了都羡慕，但是因为妻子的一场病，他不仅陷入失去妻子的哀痛之中，还在理财上陷入困境。现实中像老王这样的人不在少数。如果我们拼命挣钱，对于自己的身体不管不顾，就可能成为另一个老王。

生命是脆弱的，每个人都经不起病魔的折磨，所以，从现在起，看好你的身体，不要拼命挣钱，到头来全将它耗费在看病上。所以，我们从现在开始就应当投资自己的健康。

1. 投资健康，先要投资饮食。追求高品质的生活，是现代人的生活信条；饮食，是生活的重要组成部分。食物是人体健康的基石，而饮食又最贴近我们的日常生活。所以，投资饮食是投资健康的开始。

2. 运动，带给生命更多的精彩。运动是生命的充电站，是打开健康城堡的钥匙。经常进行体育锻炼，对于我们的身心健康是大有益处的。一方面它能够增强人体的免疫力，减少感冒等感染性疾病的发生，另一方面它可以保持脑力和体力协调，是预防、消除疲劳和健康长寿的要素。

3. 祛除不良的生活习惯。世界卫生组织曾发布过这样的健康公式：健康100% = 15%遗传 + 17%环境 + 8%医疗 + 60%生活方式。由此可见，对我们健康影响最大的因素是生活方式。著名健康专家洪韶光先生曾说过：“很多病人往往并不是死于疾病，而是死于错误的生活方式。”因此，我们要保持健康，就要从祛除不良的生活习惯开始。

4. 好好休息，为身体好好充电。休息和运动一样重要。如果缺乏休息，身体会积劳成疾。因此，我们把休息称为是对身体的充电。每当电池快没电时，我们就要及时充电，如此才能确保它继续正常运作。人也一样，经过一天的持续工作之后，我们的能量需要进行补充，否则很难在第二天保持旺盛的精力。

5. 放慢疾走的脚步。要想使身体保持健康，就要放慢脚步，过一种和谐的生活。放慢疾走的脚步，也是一种良好的投资自我的方式。然而令人遗憾的是，现实中很多追求成功的人都舍不得停下脚步放松自己，在他们看来，放松是对时间的严重浪费。他们以为只有永不停歇才能早一点获得成功，即使已经精疲力竭、油尽灯枯，他们依然不愿停止。这绝不是明智之举。

好读书，怡情悦性

书籍是人类进步的阶梯，我们的生活离不开书籍。尽管网络阅读的时代已经来临，但我

们依然离不开书籍，因为我们需要的不仅仅是阅读，还有从中得到的乐趣和收益。阅读书籍让你浑身充满书卷味，给人一种有知识、有学问的印象，人们总是乐意和有知识的人交往。

所以，投资自己，就应该让自己多阅读一些好书。

腹有诗书气自华。风度虽然是通过一种外在的形式表现出来的，但它却与一个人的知识水平、精神面貌、道德修养、审美观念等密切相关。譬如，服饰的打扮与人的审美水平有关，精神的状态与人的个性、修养有关。一位哲人说得好，“风度是我们天性的微小冲动”。从一个人的风貌可窥见其内在素质之一斑。罗曼·罗兰说：“多读一些书，让自己多一点自信，加上你因了解人情世故而产生的一种对人对物的爱与宽恕的涵养，那时你自然就会有一种从容不迫、雍容高贵的风度。”

面对浩如烟海的书籍，要学会选择的阅读，不同的书籍对你会有不同的影响。

读一本好书，就是在和高尚的人谈话。当你徜徉于唐诗宋词里，你会觉得正在和李白、苏轼对酒当歌；当你漫步于那些长篇小说里，你会觉得像是坐在托尔斯泰、巴尔扎克面前听他们诉说；当你步入哲学的殿堂时，你会觉得是在听爱默生、黑格尔讲课……每每与作品产生共鸣时，我们就能深深地体会到这种乐趣。

有的人常常抱怨自己没时间读书或者抱怨学习的环境太差，其实这都是非常拙劣的借口。读书本来是很简单的事情。只要你有兴趣，什么时候都可以读，而没有必要非得要求一个好的环境。一个不爱读书的人，给他任何好的条件也没用；而喜欢读书的人，在什么地方都可以随手翻开书来阅读。

这是一个知识经济的时代，掌握了知识就掌握了改变世界、创造财富的力量。所以成功人士的书架上摆满了各种各样的书籍，虽然这些人中不乏有一些摆样、走形式的“作秀者”，但是也确有人从中吸取知识，为己所用，而这些人说话办事时，从内到外都透露出一股儒雅的气质和夺人的魅力。

“读书，人才更加像人。”是的，在更多的时候，读书不只是与官财光荣相连，它是人的风骨的基石；它是文明的卫士，守卫在没有痕迹的风景线上；它也是人类经验的车船，就像培根描述的一样：“如果船的发明被认为十分了不起，因为它把财富、货物运到各处，那么我们该如何夸奖书籍的发明呢？书像船一样，在时间的大海里航行，使相距遥远的时代能获得前人的智慧、启示和发明。”

今天，我们不该停止读与自己专业相关的书，如此才能把手头上的活儿做得尽善尽美；但不该连一本有关生命意义的书也不看，那样我们会渐渐失去做人的深度。

总之，读书可以使人明心、清脑、益智、养气。明心指读书可以开阔人的心胸，涤荡人的灵魂；清脑指读书可以拓宽人的思路，开阔人的视野；益智指读书可以增长人的智慧和才干；养气则指读书能陶冶人的情操，提高人的自身修养和气质。

你的形象价值百万

生活中，当我们看见一个人的时候，首先注意的是，这个人长得怎么样、走路的姿势是怎样的、说话的声音如何、有没有迷人的微笑，等等。当我们向别人描述某一个人时，我们也会说：某人是一个热情大方的人，或者说他是个乐观自信的人，或是彬彬有礼的人等。所有这些都是一个人给你留下的印象和观感，无论是外在的还是内在的。其实，形象本身就是外在和内在的结合，在流动中给你留下的印象。

现代社会中，形象对于一个人的作用已经日渐突出。曾经有一位学者做过这样一个实验：他把自己装扮成一位中产阶级人士，在一个公共汽车站，他假装忘记带钱包，而又不

得不赶往郊区的家。当时正是下班的高峰时段，他试着向乘客借 80 美分买车票。开始的一个小时，他穿着套装但并没有打领带，结果他借到了 7 美元 23 美分；而第二个小时，他穿戴整齐，衬衫、领带都十分到位，结果他借到了 26 美元，其中一人还额外给了他买报纸的钱。由此，我们不难看到形象的价值。

现实生活中，你是否想过你在别人眼中究竟是个什么样子？在别人看来，你是像个成功者呢，还是更像一个失败者？这些虽是通过别人的眼睛看到的，但是它完全是由你自己展示给别人的。

一个成功者的形象，展现在他人面前的应该是自信而有尊严、有能力的。它不仅仅反映在别人的视觉效果中，同时也是对你的一种激励和鞭策。它让你对自己的言谈举止、行为方式等有了更高的要求，对自己的内在素质也有了更多的要求。

1960 年，在尼克松与肯尼迪之争中，年轻、英俊、风流倜傥的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，他看起来坚定、自信、沉着，不仅能够主宰美国的政坛，而且能平衡世界的局面。当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你能为国家做什么”的口号时，激起了美国人民上下一片的爱国热潮。他不仅满足了美国人梦中理想的领袖形象，而且创立了领袖形象的最高标准。

其实，从心理学的角度讲人人都有呵护美、向往美、追求美的心理。这种心理引导着大家积极地爱美、扮美、学美，因此，当反映在现实中，他们就会对美的人或事物有所青睐。那么，这种“以貌取人”的做法也就不难理解了。无论是高矮胖瘦，只要注意，总能装扮出个性的美。正如一个花园，不论色彩形体，只要是花朵就有它独特的美丽。

社会心理学有这样一项试验：在对两组被试者分别加以修饰之后，使其中一组看起来风度翩翩，另一组则显得随便邋遢，并令其分别在走路时违反交通规则。其结果是：第一组闯红灯时，尾随者占行人总数的 14%，而第二组的追随者只占 4%。这说明，人的服饰、穿着具有很强的感召力。

对于我们每一个人来说，美丽的外表都是一种成功的资本。尤其是在职场中，如果你的工作表现很好，但是，上司只注意你的同事，一点都不注意你，而上司的上司对你一点印象都没有。请问，你表现给谁看呀？什么时候才能轮到你升级加薪呢？你要大展身手，就得争取上司的支持，以及让上司的上司注意你，这样对你的事业发展才有利。一旦你的外表、你的穿着打扮给人深刻而良好的印象，许多契机就会自然而然地产生。

生活中，检验自己的穿着是否恰当最简单的方法就是：当你站在镜子前面，第一眼看到的就是你的脸，衣服的颜色和款式都是应该突出和强化你的脸的。如果第一眼看到的是你的鞋子或头发，那你就一定打扮得不对了。

话也可以当钱花

与人交往，除了外在形象的影响外，语言是最能给人留下深刻印象的。在社交场合，会说话的人，总能用自己的语言打动别人，往往能够得到意外的财富收获。只需动一动嘴皮子，就有不错的收益，这正是我们花小钱过品质生活所需要的。

说话并不是一件简单的事，它是语言、表情、手势等各方面共同协作的过程。有效地修饰说话内容，将所要表达的内容精彩呈现出来，会更显风度。要想让说话为自己的财富计划添砖加瓦，需要掌握一定的谈话技巧。

一、灵活运用幽默

幽默是一个人说话水平高低的最好体现，它是个人良好修养的表现，能体现出说话者

的智慧。很多情况下，幽默可以化解尴尬。在论理道事时，能够寄寓于谐，风趣的语言更能赢得听众的理解和支持。

幽默能表现出一个人的风度和素养，在轻松活跃的气氛中赢得对方的好感。在社交场合，幽默能够化解人与人之间的陌生感，为说话者增添个人魅力。如果想在社交中给人留下良好的印象，幽默必不可少。

在运用幽默时，要做到表情自然、轻松。只有这样，才能将轻松的气息传递给身边的每个人。一个看起来愁容满面、神情抑郁的人，是很难真正地发挥幽默的魅力。学会和善于运用幽默，会令我们的社交生活更为丰富和快乐。

当然，在运用幽默的时候，也要根据具体情况有所变化。幽默一定要分清楚场合，尤其是对于长辈以及初次相识的人，一定要慎用幽默。同时，幽默要注意“度”的把握，一旦过“度”，会被人误解为取笑或讥讽。

二、纠正他人错误的技巧

人非圣贤，孰能无过。每个人都无可避免地会犯下这样或那样的错误，谈话也是如此，谁都有可能在不经意间发生错误。那么在与交谈中，倘若发现对方言语有误时，我们又该如何纠正呢？

如果在公开的社交场合，大家都没听出错误而说话者又兴致正浓，那么千万不要急于纠正。可以等谈话结束后，再悄悄地指出对方的错误。如果每个人都发现了问题却无人纠正，那你可以写一张小纸条传给说话者，将错误写出来告诉他，他自然会懂得如何自我纠正。

如果是单独交谈，而彼此间又不是很熟悉，就不要直接纠正对方的错误。可以使用“重复纠错法”，有意识地重复对方说错的部分。在重复时使用正确的说法或措辞，这样，对方自然会心照不宣地接受你的“正确信号”，从而改正错误。如果是关系很好的人，可以当即委婉地指出，而不用采用旁敲侧击的方法。

三、赞美的艺术

在社交中，懂得赞美是十分必要的。因为适当的赞美可令对方喜悦，对谈话起到润滑的作用。

在说赞美的话时，要保持真诚的态度。真诚而恰到好处的恭维，一定可以打动对方的心。若是毫无诚意地胡乱恭维，则只会令人尴尬和反感。

如面对一位大家都公认的美女，除了赞美她的容貌外，不妨多夸夸她的其他优点，比如聪明、活泼、温柔等，因为很可能这位美女对“漂亮”之类的话早就听得厌倦了。而对于一位相貌平平者，若说她“真漂亮”则会引起对方的不快。因为每个人对自己的长相都是心里有数的，不美的却硬说美，只会令人反感。

赞美要有尺度，在切合实际的情况下稍微夸张一些并无大碍；若是天花乱坠，硬要将一个老人说成“青年”，或者将一个工作中表现平平的人夸成“工作骨干”，结果很可能会适得其反。

因此，赞美要适可而止、恰到好处。滥用赞美只会让人心生厌恶，更让人觉得说话的人虚伪、不可靠。

四、有技巧地表达不同观点

当两个人就一件事有不同看法时，又该如何艺术地表达出来呢？

在发表不同观点时，最忌讳的是一开始就将对方全盘否定，那样做就等于把对方当成了对立的“敌人”。两个对立的人，是很难达成一致的。一般来说，有效表达不同观点的方法是：先肯定对方，然后提出疑问，再提出自己的观点。这样一来，对方便会在不知不觉

中与你观点一致了。

五、谨慎使用拿不准的词句

使用拿不准的词语是一种“冒险”，侥幸用对了，固然很好；倘若用错了地方，只会贻笑大方。

其实，汉语中有太多的词语可供选择，完全没有必要冒险使用没有多大把握的词句。如果实在喜欢某句话，又拿不准，不如先查阅资料，等心中有数后再用也不迟。对那些似懂非懂、似是而非的词语，不要轻易在社交场合使用。一不小心，反而会让你成为众人的笑柄。

这些问题其实都是生活中的一些小问题，正是从这些细小问题入手，在不经意间，你已经打造出一个良好的个人形象，也为以后的优质生活打好了基础。

改变自己的“易燃”指数

在生活中，无论我们从事何种职业，无论伟人还是平凡者，都会遇到各式的挫折与坎坷。面对生活的不如意，有的人被打倒，有的人却把挫折当成垫脚石，当做是对自己的考验，保持积极的态度，不断前进，扎扎实实做好本职工作，在平凡的工作中燃烧激情，最终在自己的人生道路留下光辉一页。

现实生活中，我们身边不少人都觉得工作枯燥乏味，牢骚、反感、厌倦处处皆有。其实，并非工作有问题，而是他们自身的动力源、加油站——热情，严重匮乏了。

如果能以火焰般的热忱，充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得辛苦。具有这种高度的事业心，即使去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工作；如果以厌倦的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

爱默生说：“不投入热情你就成就不了什么大事。”要有热情，首先要转变态度，就是要摆正心态。

世上没有卑微的工作，只有卑微的心态，态度决定一切。可能你认为自己的工作无非就是些微不足道的平凡事，也可能你只是享受工作给你带来的益处和快乐，却不能接受它带来的困惑或郁闷，导致你失去了对工作的兴趣，从而把它当成了一种负担，逃避、厌烦它。

张杰在一家广告公司工作了一年，由于不满意自己的工作，他愤愤地对朋友说：“我在公司里的工资是最低的，老板也不把我放在眼里，如果再这样下去，总有一天我要跟他拍桌子，然后辞职不干。”

“你把那家广告公司的业务都弄清楚了吗？公司运营的窍门你都完全弄懂了吗？”朋友问道。

“没有！”

“大丈夫能屈能伸！我建议你先冷静下来，认认真真地对待工作。把他们的一切经营技巧、商业文书和业务往来完全搞通，甚至把如何书写合同等具体事务都弄懂了之后，再一走了之，这样做岂不是既出了气，又有许多收获吗？”

张杰听从了朋友的建议，一改往日的散漫作风，开始满怀热情地工作起来，甚至下班之后，还留在办公室研究商业文书的写法。

一年之后，朋友偶然遇到了他。

“你现在大概都学会了，可以准备拍桌子不干了是吧？”

“可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是对我委以重任，又升职、又加

薪，说实话，现在我已经成为公司的红人了！”

“这是我早就料到的！”朋友笑着说：“当初你的老板不重视你，是因为你工作没热情，又不肯努力学习。后来你痛下苦功，担当的任务多了，能力也加强了，他当然会对你刮目相看了。”

由此可见，同样一份职业，有热情 and 没有热情，效果是截然不同的。前者使你变得有活力，工作干得有声有色，创造出许多辉煌的业绩；而后者，使你变得懒散，对工作冷漠处之，当然就不会有什么发明创造，潜在能力也无所发挥。你不关心被人，别人也不会关心你；你自己垂头丧气，别人自然对你丧失信心；你成为这个职业群体里可有可无的人，也就等于取消了自己继续从事这份职业的资格。

对于一名职场人士来说，热情就如同生命。凭借热情，我们可以释放出潜在的巨大能量，发展出一种坚强的个性；凭借热情，我们可以把枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，培养自己对事业的狂热追求；凭借热情，我们可以感染周围的同事，让他们理解你、支持你，使你拥有良好的人际关系；凭借热情，我们更可以获得老板的提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

缺乏热情、糊弄工作的员工往往只知道为工资而工作，对自己的工作和事业缺乏长远的规划。这样做不但对老板无益，长此下去对自己的生命也是一种摧毁，会使自己事业的生命日渐枯萎，白白断送自己的前程。相反，那些热情工作、认真做事的人却往往能够从自己的工作中获得最大的益处和提升。当然，他们也常常是老板眼中的“红人”，职场上的“骄子”。

所以，从现在开始，让你的“易燃”指数如火焰一样飙升吧！

找出自己的“卖点”

一种商品能够在市场上不可代替，是因为这种商品有它独特的卖点。

在市场经济日益发达的今天，人也是一种商品。作为一种特殊的商品，人正在由各类学校和组织批量生产。这使得人与人之间的竞争更加激烈，能够胜出而不可代替的人都必须拥有自己的卖点——行销学上称为“独特的销售卖点”。商品是靠卖点来争夺眼球、扩张市场的，人也一样，那些缺少卖点的人只能当替补人员。

你是你自己的品牌经理，你得为自己找个独特的卖点。学历、技能、经验，虽然听起来都不错，可这些显然还不够独特。学历不是卖点，你有别人也有；基本技能不是卖点，外语、电脑人人都在学；经验也不是卖点，21世纪变化实在太快了，你所谓的经验很快就会被创新的方法所代替。企业老板们会认为这是每个求职者必备的敲门砖，没什么大不了的。

所以你不要安于原来的“水平”，你要不断提升自己的价值。不断提升自己的价值，关键是不要给自己设限。这种“限”不仅是指你觉得你能做到的高度，同时还有你能做到的宽度。提升自己价值的过程，你不必在意企业老板有没有注意到，也不必计较你多做的事情会不会得到报酬。如果你能达到这种境界，你必然能够成为企业老板最受欢迎的那个人。

一位老板曾聘用一个女孩替他拆阅、分类信件。有一天，这位老板向女孩口述了一句格言：“你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”

这句格言在女孩心中打上了深深的烙印。从那天起她开始在晚饭后回到办公室继续工作，不计报酬地干一些并非自己分内的工作。

她认真研究成功人士的语言风格，努力使这些回信和自己老板回复得一样好，甚至更好。她一直坚持这样做，毫不在意老板是否注意到自己的努力。终于有一天，老板的秘书

因故辞职，在挑选合适人选时，老板自然而然地想到了这个女孩。

在没有得到这个职位之前已经身在其位了，这正是女孩获得提升的最重要的原因。当下班的铃声响起之后，她依然坚守在自己的岗位上，在没有任何报酬承诺的情况下，依然刻苦训练，最终使自己有资格接受更高的职位。

现实是残酷的，为了自己的利益，每个企业老板只保留那些最优秀，最有价值的员工。

正如一位老板所说的那样：“我手下有8名销售代表，2名顶尖高手创造的销售增长额高达总数的50%，这两个人我是丢不起的。”

这两个“丢不起”的员工，就是老板“不可替代”的员工。

无论是在什么领域，无论在哪一个企业，任何一个员工拥有了别人不可替代或逾越的能力，就会使自己在企业的地位变得十分稳固。正如一名企业家所说的那样，一个人拥有了别人不可替代的能力，才会使自己永远立于不败之地。具有不可替代性，就可以让自己的地位坚不可摧。

那么怎样才能增强自己的卖点，做到在企业中不可替代呢？以下的方法，可以增强你的卖点：

1. 工作时间不要与同事喋喋不休，这样做只能造成两个影响，一是那个与你喋喋不休的人觉得你也很清闲，二是别人觉得你俩都很清闲。

2. 不要在领导不在的时间偷懒，因为你手头被打折扣的工作绩效迟早会将你的所作所为暴露无遗。

3. 不要仅为赚取更多的钱，就为企业的竞争对手做兼职。更不要为了私利，就将企业的机密外泄，这是一种职场上的不忠，是员工之大忌。

4. 不要推脱一些你认为冗长且不重要的工作，要知道，你所有的贡献与努力都是不会被永远忽略的。

5. 拥有挑战高难度工作的勇气。如果总是做着人人都能做的平庸的工作，自然难以拥有他人不可替代的卓越能力，也难以使自己的地位变得稳固。只有那些不断挑战高难度的工作的员工，才能够使自己的潜能得到最大限度的发挥，从而提高自己的工作能力，向成为不可替代的高业绩员工迈进。

我们在平时工作之余，不妨问问自己：我是不是这个企业里最有卖点的人？在这个企业里我有什么安身立命的资本？如果回答不是特别肯定的话，那我们就要加油，赶快给自己充电。

成为拥有“金饭碗”的人

在《世界是平的》一书中，作者弗里德曼说：“如果你希望自己和孩子有竞争力——不管你是SOHO族还是企业员工，至少要具备以下四点中的一点：非常特殊、非常专业、非常深耕，或非常会调适。这是给你的良心建议——这年头不可能再有终身雇佣了，只有终身受雇力。”

未来，我们很难靠学历来取得终身受雇的机会，但却可以靠培养“终身受雇力”而存活下来。当你可以不断提升你的“终身受雇力”以适应不断变化的需要时，你就一定能在职场中立于不败之地。

培养“终身受雇力”，投资自己，成为拥有“金饭碗”的人，你才能长久地在职场上立足。

提到“金饭碗”，大家可能会想到公务员、银行职员等长期稳定的工作岗位。殊不知，

在变幻莫测的市场经济环境下，只要你老实做人、扎实做事、尽职尽责，并长期致力于自身充电工作，那么，即使你就职于私营组织或者从事人力资源流动性大的工作，也同样能拥有人人羡慕的“金饭碗”。由此可见，是否拥有“金饭碗”，并不仅仅取决于你的工作岗位，更取决于你的态度——踏踏实实地做事。

苏南和汪凤是一家酒店餐饮部的实习生。一天，一位住在酒店的客人到餐厅吃饭，饭菜已经上桌了，他却因一时有急事需要外出，临走前他请为自己服务的汪凤先把菜放在这里，等回时再吃，说完还让汪凤看了一下自己的房卡。汪凤礼节性地微笑着点了点头，就准备让他离开。

这一幕被做事一向扎实、认真的苏南看在眼里，这事本来与苏南无关，然而强烈的责任感却让她主动走过去，面带微笑诚恳地对那位客人说：“先生，请您放心，我们一定将菜给您留着。不过我们酒店有规定，因为您已经点了菜，所以需要先付账。请您理解我们的做法。”

“那好，我马上去付账。”客人爽快地答应了下来。

“好的，我带您去。”苏南笑容满面地带着客人到前台结了款。

后来，那位客人直到酒店打烊后很晚才回来。苏南不但没有让自己下班，而且她还通知厨房留下人值班。等客人一回来，她马上让厨房的人将热好的饭菜给客人端了上来。她做的这一切让那位客人非常感动，而这些，也被酒店经理看在眼里。

不仅是这件事，对于工作中的每一件事，苏南都严格要求。于是，从一个小小的实习生开始，她一步一个脚印踏踏实实去做，直到当上酒店的副总。

踏踏实实地做事是一个优秀之人在这个竞争激烈的社会中立足的基本条件。正是凭借自己的认真、扎实的工作作风，苏南从小小的实习生当上了酒店的副总，获得了人人羡慕的“金饭碗”。

由此可见，成功的机会是不会白白降临的，只有踏踏实实做事，懂得投资自我的人才会有获得更多好机会的可能。如果你总是只有在领导注意时才有好的表现，那么你永远也无法取得你想要的成功。如果你能够做到的比领导期望的还要多，那么你就永远不用担心会没有机会。在任何一个企业里，那些不必领导交代就自己找事做的人、那些接到任务时不会找借口的人、那些永远也不问“怎么办”而是自己动手去克服困难的人、那些主动请命为企业工作的人就是领导心目中最优秀的人。如有升职机会，领导最先想到的就是这些人。

每个领导都喜欢做事扎实的员工，每个人也都愿意和这种人共事。如果你总能保持扎实、认真的工作精神，比自己分内的多做一点，比别人期待的多服务一点，你就可以吸引领导的注意力，得到加薪和升迁的机会。反之，如果你做事不扎实、不上心，甚至站在以前的功劳簿上“等吃等喝”，即使你曾经拥有“金饭碗”，也会有将其打碎的那一天。

郑浩曾经是一家大型企业的首席信息官。在成为首席信息官之前，他工作非常卖命，并作出了非常突出的成绩。老板非常赏识他，第一年就提拔他为策划部经理，第二年提拔他为首席信息官。

当上首席信息官后，拿着丰厚的薪水，开着公司配备的专车，住着公司提供的华宅，他的生活品质得到了很大的提升。然而，拥有这一切之后，他以为自己找到了事业上的“金饭碗”，工作热情一落千丈，把更多的精力放在了享乐上面。

当朋友问他还有什么追求时，他说：“我应该满足了，在这家公司里，我已经到达自己能够到达的顶点了。”郑浩认为公司的CEO是董事长的侄子，自己做CEO已不可能，能够做到首席信息官就到达顶点了。

他在首席信息官的位置上坐了差不多一年的时间，却没有干出多大的业绩。朋友善意地提醒他：“应该上进一点了，没有业绩是危险的。”

没想到，郑浩竟然说：“我是公司的功臣，而且这家公司离不了我郑浩，老板不会把我怎么样的！”

他甚至在心里对自己说，丰厚的薪水永远属于我，车子永远属于我，房子永远属于我，没有人可以夺去，因为没有人可以替代我。

的确，公司很多工作都离不开郑浩。但是，他越来越糟糕的表现还是让老板动了换人的念头。终于，在一个清晨，郑浩驾着车和往日一样来到公司，优越感十足地迈着方步踱进办公室，第一眼看到的是一份辞退通知书。

被辞退了，自己一向被认为是“金饭碗”的工作没了，随之而来的是丰厚的薪水没了，车子不得不还给公司，而且，他还从舒适的房子里搬了出来，不得不去租一间比原来条件差很多的房子。

郑浩以为自己不可替代，以为凭借自己从前的努力就获得了“金饭碗”，结果自己把自己的前程给毁了。

郑浩的故事告诉我们：真正的“金饭碗”是不会让你轻易得到的，除非你付出了艰辛的劳动。即便你有幸曾经拥有，如果你工作不努力，做事不扎实，也一样会被自己、被别人打碎。

我们每一个人，任何时候都不要有吃老本、满足于现状的思想，这种不良思想会阻碍你取得成功。一个停滞不前、打了折扣的人，自然不会为企业和领导需要和重视。只有做事扎实、主动进取，才能成为企业和领导真正需要的优秀人才，才会拥有“金饭碗”，并凭借“金饭碗”创造财富。

最大化你的影响力

影响力有多大，你的价值就有多大。我们要想在社会各种组织里充分发挥自己的作用，就要投资自己的影响力，使影响力得到最大化发展。影响力从哪里来？概括来说，主要就是从我们的人品、能力、贡献和人格魅力中来。

东滨霞采油站是辽河油田公司第一座以人名命名的基层班站。“火车跑得快，全凭车头带”。东滨霞作为采油站的带头人，最大的价值就是靠自己的能力和精神影响全站的人。

1983年7月，17岁的东滨霞怀着满腔热情当上了一名采油工。刚上班不久，一次井口喷油，她冲上前去解决，但是操作失误，油不但没止住反而喷得更凶了。闻讯赶来的站长几下子就解决了问题，语重心长地对她说：“想干好工作光有热情是不够的。”

东滨霞将这句话牢牢记在了心中，从此她抓住一切机会向书本学、向师傅们学，勤学知识、苦练技能。

凭着一种不服输的责任感和坚持力，她迅速掌握了过硬的采油技术，被誉为“油井华佗”。20多年来，她像爱护自己的孩子一样爱护油井，积极探索油井长期稳产增效的新方法和新途径，取得了显著成效。

在东滨霞的言传身教下，采油站形成了一整套学习制度。他们组装了拥有全套油井工艺流程的“流动练兵车”，互动学习技能，分工种制作了“小练兵”答题卡，开展了“每天一题、每天一问、每天一练”和“周单项操作对手赛”“月单工种技术擂台赛”“季全站技能演练赛”等活动，实现了“工作学习化、学习工作化”。知道更要做到，学习造就技能。“小练兵，大比武”，全站先后有23人在作业区、采油厂和油田公司的技术比赛中获奖。

强将手下无弱兵，采油站 14 名员工个个是技术能手。他们人人达到“四懂、三会”的基本功：懂结构、懂性能、懂用途、懂原理，人人会使用操作、人人会维护保养、人人会故障排除。几年来，设备完好率和利用率均达到 100%，全站未发生一起人为的设备故障，未发生一起因设备原因影响正常生产的情况，48 台各类设备全部达到“红旗设备”的标准。

束滨霞说：“我要让全站人都成为技术能手，我们石油工人最大的价值就是在自己的岗位上创造价值。”

一个人的影响力有多大，他就会发挥多大的价值和能量。束滨霞最大的价值就是影响和带动了大批技术能手。

一个人优秀不算优秀，如果能带动身边的人都优秀起来，那我们的存在价值就大了。要做到这一点，投资个人影响力是关键。

影响力不是与生俱来，说有就有的，它是逐渐培养起来的。你可以通过以下渠道来培养你的影响力。

一、提升自己的道德品质

现实生活中经常可以看到这样的现象：某位官员位高权重却没有什么影响力，有的只是权力，而一个平民百姓却可以受人尊敬、受人爱戴，究其原因，道德品质在其中起着非常重要的作用。

道德品质是构成影响力的最重要因素。因此，要投资影响力，必须培养自身高尚的道德品质。

二、培养良好的心理素质

美国著名心理学家特尔曼曾对 800 名男性进行了长达 30 年的追踪研究，并对其中取得成就最大的 20% 的人和成就最小的 20% 的人进行比较分析。结果表明，其成就大小的差别并不在于智力水平的高低，而在于心理素质的差异，可见健全的心理素质对人成功的影响。就领导者而言，健康的心理素质对其提升影响力也有重要的意义，它是成功的保障。

三、在人际关系舒展中打造影响力

亚里士多德说：“一个生活在社会之外的人，同他人不发生关系的人，不是动物就是神。”影响力是一种对他人的影响力，是在与他人的交往中，在人际关系的互动中产生的。与他人建立真诚美好的关系是影响力的源泉。

四、提高自己的语言表达能力

口才好的人，话说得令人钦佩，往往也可以使自己的地位抬高许多，大家也乐意接受他的建议甚至命令。甚至有些胸无点墨的人，往往因为口才好，而被看做是个有本事的人。笨嘴拙舌的人，往往容易被人遗忘，陷入交际的不利处境。因此，如果你具备一定的能力，又具备良好的口才，能够轻易说服别人理解并执行你的意愿，那你就是个既能说又能干的人，就一定能成为众人瞩目的焦点。

五、提高自己的情商

影响力的大小与情商有着密切关系，一个具有较高情商的人，他的影响力往往可以得到充分的发挥和施展，从而取得更大的成功。在今天这个凡事都离不开分工合作的时代，情商直接决定了一个人的影响力，情商高的人能够游刃有余地影响自己周围的人，成就自我。



科学理财从娃娃抓起

从小培养孩子的理财能力

综观近些年的各类报道，我们会发现这样一种现象：如果拿我们的孩子与国外的孩子做个比较，只要提及钱，大多数时我们的孩子都会赢得“花钱”冠军。

是什么使我们的孩子陷入了这种尴尬的境地？

缺乏理财意识和能力想必是最主要的原因。

现在的孩子只知道看见喜欢的东西就向大人闹着要买，不给买就大哭大闹。而很多家长抱着“再穷也不能穷孩子”的思想。正是这样，就导致了现在的孩子花钱为所欲为，不懂控制，这对孩子的健康成长十分不利。

现在的家长大都比较重视孩子的智商、情商的培养，却忽视了孩子的财商教育。俗话说：“授之以鱼不如授之以渔。”从小培养孩子的理财能力，教会他如何管理金钱很重要。

培养理财能力要从小抓起。孩子如同早晨七八点钟的太阳，是一个家庭未来的希望。一个孩子的理财能力直接关系到他成人以后在社会上的生存状况，是个很重要的问题。从小抓起，从娃娃抓起，令孩子形成良好的理财习惯，足以使孩子受益一生。家庭、学校和社会都要对此引起足够的重视，多方携手共同努力，让孩子从小形成正确对待财富的态度，掌握一定的理财技巧和能力。

一、培养孩子良好的品质

理财教育就是教育孩子掌握正确的理财方法和形成良好的理财习惯，这当中自始至终包含着品德教育的内容。比如通过了解金钱与工作的关系，让孩子懂得父母挣钱的艰辛，进而珍惜别人的劳动，产生孝敬父母、回报父母、回报社会的情感和行为动力；懂得金钱不是从天上掉下来的，要取得成功需要付出、需要奋斗的道理；诚实、守信是经济生活中取得成功不可或缺的品格，等等。

在生活当中，不管是买东西给孩子或是给孩子零用钱，都要教育他们好好爱惜物品或保管金钱的习惯。若物品是因为孩子的疏失而损坏，不小心弄丢了钱或是恣意浪费时，要让他们对这些失去或损坏的金钱物品负责，例如弄丢或浪费掉的钱，在下次发零用钱之前都不会再给，物品损坏也不会帮他再买一次，在提供这些金钱或物品之前，要很明确地告诉他们好好爱惜，并强调在任何情况下都不会再供应，这样才会让孩子更珍惜他所拥有的金钱或物品。

二、锻炼孩子独立做事的能力

现代心理学的研究表明，儿童在幼儿阶段就有了独立意识的萌芽，并逐渐产生自我意

识与自我表现欲望。让孩子理财,无疑为孩子提供了自我实现的极好实践机会,使他们从支配自己的零花钱开始锻炼独立做事——既能独立赚钱,也能独立花钱。

既然要教孩子理财,就要相信他们可以自己处理金钱,父母只是在一旁提供必要的协助及咨询,给他一定的可支配金额,让他们用自己的方式去管理,重点是要让他们学习如何让每一分钱可以发挥效用。例如:孩子可以用自己拥有的钱去买想要的东西,而不需向父母伸手要;一旦金额不足又非买不可时,可鼓励他们想出取得差额的方法,但重点是这个方法必须要是正当的,如以做家务换取奖励等。这是在教他们如何正确赚钱,有钱才能够消费。

三、提高孩子辨别和分析事务的能力

当孩子面对铺天盖地的广告宣传和名目繁多的促销活动的时候,需要作出符合自身情况的判断和选择;当孩子打算用自己手中的钱购物的时候,需要再三考虑购买的必要性,对商品的价格、质量等进行考察。成功的理财教育,可以帮助孩子在得到物有所值的商品的同时,分析和辨别能力还会有所提高。

四、提升孩子管理经济事务的能力

在现代社会,无论个人怎样生活,无论从事什么职业,每个人都会不同程度地与钱发生联系,当家理财是家庭生活的组成部分,有助于生活的更加幸福美满。让孩子从小接触钱、了解钱并学会如何合理使用钱、管理钱,有利于培养孩子的经济意识和理财能力,以适应未来经济生活的需要。

理财教育要从小抓起,多方面提高孩子的理财技巧和能力。因为年龄小,孩子的外在行为往往有很大的部分是受父母的影响,所以当要求孩子应该怎么做或不能做什么时,要先想想自己的行为是不是影响到孩子的价值判断。要孩子做到的事情,自己得先做到才有说服力,在孩子面前得以身作则,自己先做好榜样,才可能引导孩子的价值观。

从小培养孩子的理财能力,会让孩子受益一生。

大方地和孩子谈钱

很多的年轻父母充满着担心,孩子能听懂父母对理财的讨论吗?如果从小给孩子灌输金钱观念会不会把孩子把钱看得过重,让孩子形成“金钱至上”错误观念呢?

其实,从小培养孩子的理财意识与能力是非常重要的。父母不要以为孩子小就不理解金钱,儿童心理学家指出:小宝宝对金钱的兴趣可以说是与生俱来的,早期的金钱教育对儿童树立一个正确积极的金钱观、形成良好的理财习惯与技巧有着不可估量的作用。

在今天的市场经济社会里,虽然人们的思想观念已经发生了巨大变化,“钱”在人们生活中还是一个令人尴尬的话题。我们重视钱,却又忌讳贪钱,认为谈钱太过俗气。“羞于谈钱”仍然是人们的普遍心理,针对少年儿童的钱财和理财知识的教育更是一片空白。很多家长在孩子面前闭口不谈钱,担心跟孩子谈钱或者让孩子过早地接触钱,会使孩子“钻进钱眼里”,或者给孩子造成阴暗、负面的心理影响。这使得很多孩子不能对金钱形成正确的认识,“不会花钱”,更谈不上规划钱,规划自己的事业和人生。

其实,父母跟孩子谈钱不应是一件尴尬的事。理财的观念在现今的时代是很普遍的,几乎每个人都在做理财规划,并且已经成为一种习惯。若是能够从小就开始培养,将来长大后,在成人的社会里碰到任何与金钱有关的事物,都可以从容以对。因此时下的理财教育,已开始向下扎根,不少书籍也教导父母如何和子女谈钱。

刘阿姨刚上小学的儿子很想参加一个小记者班。她就为儿子交了学费。某天,小记者

班要到户外举行采访拍摄活动，儿子兴致勃勃向妈妈要活动费，可这位妈妈很郑重地告诉她的儿子：“要去参加活动，费用自理！”

小朋友傻眼了：“我的压岁钱早就用光了呀！”于是妈妈就开始诱导他：“你已经长大了，可以帮妈妈干家务活了，要不这样，从今天起，你负责饭后的洗碗。每次的报酬为1元钱，怎么样？”儿子很爽快地答应了，因为他太想去采访拍摄了。

接下来他就上岗了。这种机械而繁重的活让他感到很不适应，可是他为了攒钱，还是坚持了下来。尽管期间他曾抱怨过工资太低，妈妈就向他分析说：“这是一件很简单的事情，不需要什么技能就可以做的，所以报酬低。如果你做的事需要动一些脑筋，不是所有人都能随便做到的话，那么报酬就会高起来的，这就需要你不断学习。”

这位妈妈教育孩子的方式是不是能给你一点启发呢？科学的理财要从娃娃抓起。对于孩子来说，从小树立起他的金钱观和科学用钱的理念是非常有益处的。作为家长，为孩子从小树立起“赚钱”的意识是我们的重要功课。孩子只有学会了自己赚钱，才能真正做到“会花钱”。一个人如果不善于预算消费，就会入不敷出，就无法自立，也就根本谈不上成功。

事实上，孩子一般在三四岁时，已萌发了花钱的意识。此时，父母就要开始教育孩子理财方面的知识。教育孩子学会存钱，钱只有在存到一定数目时才可以花，以使孩子形成良好的处理钱财的观念。同时，还要培养孩子从小就形成靠自己的劳动来赚钱的意识。随着孩子一点点长大，他就会自然养成珍惜金钱的习惯。如果你还没教孩子如何理财，那么现在就赶快行动吧。

1. 学会让孩子掌控钱。在日常生活中，很多家长担心孩子乱花钱，所以剥夺了他们掌控钱财的机会，这样一来孩子反而容易养成要花钱就伸手，有钱就花光的习惯。其实在平日里，父母不妨多给子女一些接触钱的机会，如以月为单位，给孩子一定额度的零花钱，让他们自己来掌控这笔钱的花销，家长可以为他们出谋划策；对岁数稍大一点的孩子，可以给他们设计一个账本，由他们自己来登记支出和结余。让孩子掌控属于自己的钱，使他们从小培养量入为出的理财意识，好习惯一旦养成，则会终身受益。

2. 鼓励孩子通过家务来获得报酬。虽然孩子做家务是对家庭的责任和义务，但也不妨尝试一下通过“按劳付费”的方式鼓励凭自己的劳动赚钱。通过做家务来获得零用钱的方式，让孩子从劳动获取收入的过程中，亲身体验到工作的艰辛和财富的来之不易，珍惜手里花的每一分钱。

3. 示范明智消费。家长带着孩子购物，要货比三家。在寻找物美价廉商品的过程中，同种商品的差价可以使孩子更直接地感触到消费过程中的浪费与节俭，引导孩子形成良好的消费意识，从而使他们自己支配零花钱时会更加理智。

4. 带着孩子理财投资。除了教会孩子合理地花钱、有效地挣钱，家长也可以试着告诉孩子一些基础的金融知识，带着他们做一些简单的投资。现在有许多家长为孩子开立银行账户、投资基金，甚至是购买股票，但却忽略了让孩子参与。家长不妨带上自己的孩子亲自办理一些基础的银行业务，还可以给孩子介绍一些简单的投资知识。譬如带着他们在电脑前查看基金的净值，告诉他们净值涨跌对自己的财富会有什么影响。还可以引导他们关心财经新闻和上市公司信息等，在潜移默化中培养孩子对财经和投资的兴趣。

如果父母经常和孩子讨论有关金钱的话题，孩子在长大后便能够更加有效地管理金钱。越是事业有成的人，越会和孩子谈论有关金钱的话题。身为父母，你对孩子进行的理财教育必定会对他们今后的生活产生极大的帮助。“如果父母不愿意在晚餐时与孩子谈论金钱话题，那么孩子长大后，绝对不会明白如何管理金钱”，《富爸爸·穷爸爸》的作者罗伯特·

清崎曾这么说。

鼓励孩子去储蓄

在当代社会，教给孩子一定的科学理财方法是每位父母义不容辞的责任和义务。所以父母不应仅仅满足于孩子对钱的了解认识，还要在实践生活中培养、训练孩子的理财能力。而培养理财能力的重要方法之一，就是教你的孩子养成储蓄的好习惯。

在未来的社会，孩子是否能够掌握一些理财投资的方法，对其成长和成功尤为重要。因为，只有学会了储蓄，他才能养成节省“自己的钱”的习惯；只有学会了投资，他才能在竞争日益激烈的社会中，率先学得生存和发展的本领。否则的话，孩子很容易花钱大手大脚，成长为“败金一族”。

教育孩子不只是给孩子钱就够了。德国的青少年研究中心曾就儿童零用钱的花费问题进行过一次调查，结果发现，有79%的德国儿童并不是把零用钱都一次性花光，而是每次都略有结余。他们将自己花不完的零用钱存起来，平均每人的储蓄额为750欧元。有71%的德国儿童有固定的零用钱，但孩子们大多都有自己具体的储蓄计划和目标：40%的孩子准备省钱买电脑和软件游戏；17%的孩子称省钱是为了买玩具；15%的孩子勒紧裤腰带准备买手机。德国的小孩儿能够有这样的储蓄好习惯主要归功于父母的理财教育。

鼓励孩子养成储蓄的习惯。父母可以借鉴外国退休金的发放制度：每当孩子储蓄一块钱，家长也同时存入一块，使他得到双倍的金钱；同时，给孩子设定一个年终储蓄的指定金额，达到的话便可以获得一定的奖金，储蓄金额越高，奖金的金额也越高。有时候奖励也许会比惩罚来得有效。

家长还可以在设定一些约束性的条款。比如说，如果孩子在某个时间内取回储蓄的话，父母也会把自己的部分取回。当孩子有了某种消费目标，如想学钢琴、买某款名牌鞋时，父母可以出一部分，另外一部分则由孩子从储蓄中支出。

家长切忌凡事立即满足孩子的要求，要有意识地进行“延迟满足”的训练，在吃蛋糕、买玩具、买手袋这样一点一滴的生活小事中，可以通过分析、转移注意力、加大延迟满足的威力等各种方式，延迟满足孩子的需求。理财高手一般都拥有抑制冲动的心理功能，能够利用自己的理智，牺牲暂时的快乐，来换取更大的成功。因此从小养成孩子不乱花钱的好习惯，可以使孩子在长大后远离不合理消费的习惯。因此在孩子观念形成的最初阶段，家长对其正确的引导是十分重要的。

作为家长，要培养孩子良好的理财意识和理财能力，应该从引导孩子养成储蓄的习惯开始。养成储蓄习惯，一方面有助于孩子形成良好的管理能力，使他们从小就懂得为自己的将来分配好自己的财富；另一方面，可以使孩子在潜移默化中拥有控制自己欲望的能力。

为孩子开立银行账户教孩子储蓄。一般先从存钱罐开始，但当钱罐已经有不少的存款时，不妨带孩子一起到银行去开设一个属于他的存款账户。最好让孩子保管自己的存款簿，如果他不放心，那就让孩子知道你薄子放在哪边。有了这个账户后，不管存钱或是领钱，最好都让孩子全程参与，借此使其明白银行的功能，并教孩子看懂存款账簿。

给建议但支配权在孩子。大卫·欧文在其《我家老爸是银行》一书中指出，多数父母即使让孩子拥有存款，却完全不给他们支配权，往往孩子要买什么，父母认为不必要，便极力阻止，徒然留下不好的沟通经验，倒不如给意见，由孩子自行评估。他以儿子想换新脚踏车为例，他不赞同但也不阻止，只是分析原本的脚踏车仍新且可以使用，而想购新脚踏车除外形炫目之外，并没有特别好用的功能，但价格高出很多，可能花掉他所有的存款。

分析后的决定权还是在孩子，终于让儿子不再坚持。

借钱给孩子，培养孩子贷款观念。可以借适度的钱给孩子，让他有借钱、还钱、支付利息的观念。这时最好请第三者当仲裁人，让其约定如何还款、何时还清等，最好以借据形式记录下来，使孩子了解到借、还钱的重要性，培养其责任感。

需要强调的是：我们在做这项工作的时候要根据家庭条件而论。不要为了储蓄而储蓄，更不要为了攀比储蓄额的大小反而增重父母的生活负担。我们鼓励的是让孩子把自己的零花钱、压岁钱进行合理的分配支出，在保证日常生活顺利进行的前提下，进行小额储蓄。

孩子拥有自己的存款是一种快乐，当零存整取，用自己节省下来的钱买一些正用的“大件”时，也是一种骄傲和幸福。为了让孩子能拥有良好的消费意识，请给孩子一个自由存款的舞台吧。

别让孩子染上“富裕病”

据美国一份美国调查报告显示：继承 15 万美元以上财产的小孩有两成会放弃工作，多数一事无成；他们得到的越多越不满足，甚至失去了奋斗目标。作为家长，你可能无时无刻不小心地注意着各种病菌对孩子健康的威胁。可是，现在一股新的病毒正席卷全球，这股“富裕病”正席卷全球。

“富裕病”这一名词发源于 20 世纪 90 年代后期的美国，主要是指那些由于父母供给太多，造成孩子过渡沉溺于物质、生活缺乏目标等状态。

由于计划生育政策的实施，现如今多数中国家庭都是只有一个孩子，尤其是那些富裕家庭的青少年是在“漏斗型”的资源灌注下成长的，往往缺乏对于金钱的管理能力。

某日中午，在开发区一家高档大酒店里，3 个年轻人正在饭桌上举杯豪饮，谈笑风生。如果不说，很难看得出他们都还是中学生。

许哲凡是一行 3 个人中最大的，一个月前刚过 16 岁生日。他的爸爸在加拿大工作，妈妈去年也去了，现在他和奶奶一起住，等初中毕业后他就可以去国外继续念书。其余两个男孩儿家庭都和他差不多，他们 3 个人是在某英语学校学习认识的，大家都是为了补习英语然后准备中学毕业后出国留学的。年龄相仿又谈得来的他们很快走到了一起，大家经常结伴出去玩。婷婷是一行人中唯一的一个女孩子，正在读初二，身高 175 厘米的她去年在一个选秀活动中获了奖。婷婷经常化妆，很小就会“应酬”，平日里她也很懂得用高档服装和香水来提升自己的“女人味”。

他们的花销并不低，每个周末，蹦迪、泡吧、K 歌都是固定节目，大家轮流做东，每个人出手都很大方。三个人都有自己的手机，而且全都是市场上的最新款机型。“我们没有去偷去抢，只是在现有的条件下享受一下生活。况且，每个人的命运都不一样，有人需要加倍努力，有人天生就有一个好爸爸好妈妈或是一个好的家世，只需要一点点甚至不需要努力就可以衣食无忧前途远大。”其中的一个孩子这样说。

放眼望去，我们周围有许多这样的小孩儿：狂热地购物和花钱，物质需求膨胀，对广告的免疫减弱，自我概念依据服装的品牌而定义……许多人都以为物质供给越多，人将越满足。事实上，耶鲁大学罗伯·连恩教授在 1970 年进行的“幸福的丧失”研究就已发现，当人的需求与供给刚好对等的时候，满足感与愉悦感是最高的，而过多的供给反而让人比物质匮乏时更为失落，他们并不是因为有钱，花的比别人多就感到幸福。

父母如何做才能防止孩子感染“富裕病”呢？

第一，让孩子走出“金鸟笼”，教导其树立正确的用钱观念。

中国人常说“富不过三代”，但这并非打不破的魔咒。深入了解一些能够富过好几代的家族可以发现，他们对如何与财富相处都有非常严谨的教养。比如，德国最老的投资银行梅兹勒家族富过三代的秘诀只有一个：不把孩子关进“金鸟笼”。他们的小孩上的是地区最普通的学校，每天走路或搭公交车去上学，与所有的同学一起玩耍、一起生活、吃同样的食物。这样长久下来就会使孩子觉得自己跟其他人没什么两样，从而正确看待金钱、养成正确的用钱观念、自始至终对自己负责。

第二，不要给孩子留下太多钱。

美国的百万富翁在 10 年内增长了 400%，如今美国人对财富却出现了反思浪潮。早在 2003 年，全美国的 320 万名百万富翁中约有 60 万人因担心会宠坏子女而捐出大笔财富。连续 13 年蝉联《福布斯》全球富人排行榜第一名的微软创办人比尔·盖茨则早在 1999 年时就宣布，他和妻子将他们的两个孩子的遗产继承金额限制在了 1 亿美元以内。不要给孩子留下太多钱可以作为“富爸爸”们的一条有用理财教育经验。切断退路才有出路，当失去对父母金钱的依靠心理，自然便会自己努力。

第三，教孩子学会自力更生。

沃尔玛集团已逝的董事长山姆·沃尔顿奉行的财富教育的核心理念是“劳动让人有价值”。老沃尔顿从来不给孩子们零花钱，他的 4 个孩子很小就开始打工，在商店里擦地板，帮助修补仓库的房顶，晚上帮助装卸简单的货物，老沃尔顿则根据一般工人的标准付给他们工资。

正确的财富教育才是对抗童年富裕病毒蔓延的良方。少给遗产只是消极的做法，父母真正要做的是教会孩子自力更生。德国汉堡大学心理学教授迈尔思提出现代父母应该教育孩子具有三大财富能力：正确运用金钱的能力、处理物质欲望的能力、了解匮乏与金钱极限的能力。这些能力背后最重要的思维是对自己负责，自主解决问题，自力更生。

教孩子正确消费

随着家庭物质生活水平的日益提高，孩子在吃、穿、用、玩等方面的开支已成为商品世界中一支消费大军。诚然，造成孩子消费欲望过度膨胀的原因有家长的补偿心理、孩子的攀比爱慕虚荣心理及不良的社会消费影响等因素，但根本原因在于家长忽视了对孩子消费观的教育，没有给予正确的引导。

在当今社会，商品极大丰富，如何才能让孩子抵制诱惑？怎样才能让孩子避免大手大脚毫无节制的消费观念？

家长除了要鼓励孩子储蓄之外，也要帮助孩子养成合理消费的好习惯。

美国大富翁洛克菲勒可谓家资千万，是世界有名的“石油大王”。如此巨富，给子孙却一点宽裕也没有。他给孩子们零花钱每月仅 5 美元，而且还要求孩子记账，写清这 5 美元是怎么花的。“因为我是投资人，5 美元是我给你的，我当然有充分理由要求你周末向我报账，说清楚钱是怎么花的，你花得合理，我可能再奖励你一美元，花得不合理，我就要给你减少一美元。”洛克菲勒这样跟孩子说。

作为世界顶级的大富翁，给孩子们零花钱竟如此“抠门儿”，这说明了什么？是不是洛克菲勒对子女没有爱心，是个“冷面人”？当然不是，恰恰相反，洛克菲勒是个很聪明的人，他对孩子的爱绝对不会逊于天下任何一个父母，他是在用自己的一片苦心，教给孩子们如何消费。

如今，有相当一部分的家长很怕带自己的孩子逛商场，因为在商品经济飞速发达的今

天，一旦走入商场的大门，那五彩缤纷的商品着实让人眼花缭乱。孩子不管大人有钱没钱，价格合适不合适，反正就是想要。其实，孩子之所以会这样，主要是不了解自己家庭状况，更不懂得挣钱的艰难，肩负的责任。对于此类的孩子，我们不妨学一学洛克菲勒的做法：教给他们怎样合理花钱，在实际生活中学会消费。

一、教会孩子花钱不要大手大脚

两次诺贝尔奖金获得者居里夫人对女儿说：“我只给你们精神，而绝不给你们金法郎。”孩子是花朵，是希望，是未来。按理说，现在的家长对孩子多一点照顾是可以理解的，消费水平提高一点，家庭经济也是可以承受的。但是，我们的家长却应谨防溺爱。有些家长过分溺爱孩子，有意无意地误导了孩子的高消费意识。在和孩子一起去购物时，一味地满足孩子的物欲，容易使孩子从小养成攀比自私，花钱大手大脚的不良习惯。

有的父母对孩子是“爱你没商量”，孩子伸手要钱，没有一次遭到过拒绝，但却换不来孩子的“滴泉相报”。还有一些孩子物欲膨胀，一旦父母有朝一日不能满足他们的消费需求时，他们的目光便转向了外面的世界，长期以来不劳而获的生活使他们去偷、去骗，甚至去抢。有位教育家说过，当父母不断地满足孩子过分的物质欲求时，那是在对孩子进行犯罪。在购物中要注意控制孩子的消费欲求，在苗头上就扼杀孩子花钱大手大脚的毛病。

二、教会孩子花钱要量入为出

家长在购物时要使孩子懂得“货比三家，多用批发。讨价还价，攒够再花”的原则，不要教孩子在还未挣到钱的时候，早早学会超前消费，要使孩子懂得量入为出。

所谓货比三家，就是告诉孩子不要见到就买。节假日带孩子上街，孩子想要买什么，我们从来都不见了就买，而是多走几家。同一品种，不同厂家质量不同；同一品牌，不同商店价格不同，有的价格相差悬殊，比一比，走一走就清楚了。

所谓多用批发，就是告诉孩子某种东西用得要多要用批发价格买。铅笔、纸本和笔芯之类的学习用品，零买比批发价格高，不妨一次用批发价多买一些。而墨水、小刀、格尺之类的东西，再便宜也没有必要多买；有些食品存放时间过长要变质，也不能一次性用批发价购买很多。

所谓讨价还价，就是告诉孩子现在很多商家都要谎价。既然商家并不是童叟无欺，那么你也就不能他要多少给多少，而是要和店主讲一讲价。

所谓攒够再花，是说孩子想买某种东西，可是他手中的钱不够，而这种东西又并非急需，就暂时不给他买，让他自己攒够了钱再买。这样一来让孩子少一些随心所欲，二来让孩子学会攒钱，学会积累。

另外，在付款的时候，可以把钱交给孩子请他支付，甚至对于较大的孩子，不妨在需要到便利商店买酱油、盐的时候，请孩子帮忙跑腿，偶尔把找回来的零钱给孩子作为奖励，并教孩子将钱存起来，帮其树立储蓄的观念。

压岁钱也要“理”

到了除夕岁末，不止有好吃的、好玩的，还有零花钱。揣着一笔或多或少的压岁钱，我们的心中都在盘算如何实现自己的小计划了。可是好景并不长，年一过，父母就会用各种理由收缴了我们的压岁钱，最后我们的小计划还是落了空。那时候我们想，如果我们是父母的话，一定要让孩子自己拥有压岁钱。

而如今，让孩子“一切归公”吧，可能弄得孩子在本应高高兴兴、轻轻松松的节日

里，少了快乐，多了压抑和烦恼，显然有悖发放压岁钱的初衷。另外对压岁钱实行收缴，似乎理由也不充分，难于道出个一二三来。可是让孩子将成百上千元的钱揣在怀里，安全问题且不说，若孩子胡花乱用，惹出事情来怎么办？何况钱来的既多又容易，养成了孩子小钱看不来、大钱赚不到、有钱就乱花的坏习惯，那孩子的一生也许就毁在这些不良习惯上了。

其实，只要做到节前沟通、事前安排，就可以引导孩子合理花销，利用这个机会培养孩子的理财意识。

大年初十，宋女士带着 10 岁的女儿来到银行，要为女儿开立一个银行账户。原来，宋女士的女儿今年共收到 5000 元的压岁钱，远远超出往年的金额。如今女儿刚读了小学三年级，宋女士决定不再“没收”孩子的压岁钱，而是鼓励女儿建立自己的账户，将压岁钱存到女儿自己的账户中。

上文中宋女士的行为就非常科学，既避免孩子肆意地将压岁钱花掉，又增强了孩子的理财意识和能力。

现实中，很多家长认为孩子小，不懂得正确处理压岁钱。其实，如果父母和孩子沟通好，孩子通常很容易接受父母的理财意见。所以，在拿到压岁钱后，父母不妨与孩子坐下来，就压岁钱的问题进行一些讨论和沟通。

通常，需要沟通的事项主要有以下几种：

一、压岁钱的来源与实质

在讨论和沟通中，父母应抓住一个重点，即压岁钱是父母对他人的一种情感和经济负债。也就是说，孩子收到的压岁钱，并不完全属于孩子的“私产”，而是家庭的共同财产，其原因在于收到的绝大多数压岁钱，父母是需要偿还的。在与孩子沟通时，父母应就压岁钱的来源与性质，逐一地与孩子做些讨论，使孩子清楚地知道哪些压岁钱可以收，哪些压岁钱不能收，哪些压岁钱可以花，哪些压岁钱不可以花。

二、建立报告制度

收到压岁钱时，孩子应当告知父母。对于爷爷、奶奶、外公、外婆给的压岁钱，父母在随时掌握孩子“私产”的基础上，可以适时进行一些花钱方面的引导；对于亲朋好友给的压岁钱，孩子需在父母在场并同意的情况下收取，这样孩子收到了谁的压岁钱，数额具体是多少，父母就可以心知肚明，胸中有本账，以便日后“礼尚往来”。

三、确定保管方式

共同讨论确定压岁钱的保管方式，是父母与孩子必须面对的话题。如果父母与孩子一道在外地过春节，那么，孩子收到的压岁钱可由父母代为保管。若孩子与父母在本地过春节，那么，孩子收到的压岁钱，可以先由孩子自己存入个人银行账户中并自行行使保管的职责。作为父母，同时应建议孩子，待到新学期开学前，再共同商量这些钱究竟该怎么花。

四、明确零花钱

对于孩子收到的压岁钱，在一个什么样的额度内可以由孩子自由支配，父母可在春节前夕与孩子沟通，约定一个标准。当然，这要以家庭所在城市的消费水平和消费习惯而定。我们简单列出划分的层次和金额，仅供参考。

1.5 岁以下：全权代理。一般来说，5 岁以下儿童的压岁钱应当完全由父母掌控，现金就不要给孩子了。父母可根据孩子的消费习惯和消费要求，给孩子买些他们自己喜欢的实物。这是因为，这一年龄段的孩子对于钱能换物的理财理念尚未形成，生活的自理和自律能力也不强。也许压岁钱刚领到手就花了，或是丢了，或者是忘记放什么地方了。因此，

在这一时期，父母应充当孩子的保姆，把孩子花钱的事管起来。

2. 5~7岁：50元。5~7岁的孩子，开始有了数字概念，钱能换物的理财观念也开始萌生。但是，在这一时期，孩子的自理能力和自制能力都不强。父母可以与孩子定个口头协议：春节期间，零花钱限定在50元以内。而且这部分列入零花钱的压岁钱，不应一次性全给孩子，而应当由孩子讲明事由，父母再分期分批发放。应注意的是，父母要记个账，在孩子每次申请零花钱时，明确地告诉孩子，春节期间已经花了多少钱，按照计划还有多少可支配的零花钱，以引导孩子调节消费、计划花钱。

3. 7~9岁：100元。若父母教育引导有方，7~9岁的孩子就已经初步形成钱能换物的理财观念了。他们开始知道有选择地挑选商品，消费的目的性也比较明确了。比如，看到别的孩子有什么好玩的玩具，他心里就会总惦记着这个玩具，总想自己把它买回来。因此，对这一阶段的孩子，父母可从压岁钱中列支100元左右，作为他们春节期间的零花钱。当然，这笔钱仍应采取分期分批进行申报的办法，以引导孩子适度消费、合理规划。

4. 10~13岁：200元。这个年龄阶段的孩子，一般已有零花钱计划了。经过一段时间的理财教育独立操作，这些孩子大多能够独立、自主地处理个人财务问题了。因此，对这一时期的孩子，过年得到的压岁钱主要是作为零花钱的追加和补充。根据他们的消费特点，从压岁钱中列支的零花钱以追加在200元以内为宜。当然，对这些钱，父母就不必管了，由孩子自主地予以处置即可。

5. 14~16岁：400元。初中期的孩子，朋友多了一些，消费多了一些，零花钱的开销也大了一些。但是，这一时期的孩子拥有太多的钱并不好。作为父母，应根据孩子所在城市的消费水平和同龄孩子的消费习惯，适度对孩子的零花钱进行一些追加。就一般情况而言，这种从压岁钱中列支的零花钱追加一般不要超过400元。当然，同孩子平时的零花钱一样，这笔钱该怎么花，父母也不必干预。

6. 17~19岁：600元。高中期的孩子，交友的范围更广了，消费的水平也升级了。作为父母，一方面对孩子的消费水平要适度地予以制约，不能让孩子染上高消费、攀时髦的毛病；另一方面，父母应对孩子加强思想引导，让孩子知道，钱是辛辛苦苦赚来的，不是轻轻松松捡来的。“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦！”当然，对于这一时期的孩子，父母也不能做一毛不拔的“铁公鸡”。一般来讲，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，一般不要超过600元。

7. 19~22岁：1000元。大学期的孩子，大多离开父母，已经开始了独立生活。在经济上，不少父母都采取“打包”的形式，将孩子一个学期的学杂费、生活费和零花钱一次给了孩子，由孩子自主独立地予以支配。当然，也有的父母，除一次性给孩子学费外，生活费和零花钱则按月转账到孩子的银行账户上。可以这么说，除经济来源外，孩子在经济上是独立的。基于这种情况，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，也应适度，既不能太少，也不能太多。太少了，不足以满足孩子必要的需求；而太多了，则不利于孩子将来立业、成家。一般来讲，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，在1000元左右为宜。

对于长辈们定向资助的压岁钱，一定要按照资助人的意愿，将钱花在孩子的学习和生活上。对于其他压岁钱，在除去零花钱追加部分外，对于余额的处置，父母可以先听听孩子的意见，在协商一致的基础上，进行合理分配。

不要忽视小小的零花钱

在西方，针对儿童的理财教育从小就在家庭开始，这让孩子从小就适应了现代经济。

然而在中国，理财素质教育相对不被重视，并为此付出了高昂的代价。中国的很多孩子只会花钱不会挣钱，只会做题考试不会创业，应该及早引起警觉。理财教育的主阵地在家庭。家庭对孩子进行理财教育应该从小开始，从培养孩子正确的理财观念和习惯开始，要从孩子的零花钱开始，从培养孩子的理财品质开始，同时还应该对孩子进行必要的理财训练。

教孩子理财的一个关键点在于，要培养孩子驾驭钱的能力，使他们会花钱也会赚钱。给孩子零花钱是必要的，父母可以通过零花钱教给孩子很多东西。第一，通过零花钱，孩子可以形成对交易的初步认识。第二，孩子可以学会自己拿主意。因为零花钱是有限的，而想要的东西又很多，孩子能够从取舍中学会思考，变得有主见。第三，通过零花钱孩子能学会赚钱，从父母那里获得的零花钱毕竟有限，更重要的是学会自己赚钱，通过赚钱获得更多零用钱。

就像一个人只懂得汽车的用途和它的原理，并不意味着他就会开车一样，孩子的理财能力是需要生活实践中培养和训练。在这方面，父母的作用最重要。

首先，让孩子真正拥有钱。这是培养孩子理财能力的第一步。如果孩子手里没钱，还教他理财，无异于纸上谈兵。父母应该相信孩子，给予孩子处理零花钱的自由。对于压岁钱等大额数目父母可以暂时保管，或是引导孩子合理处置，不能因为不放心就加以“没收”。

其次，要训练孩子有计划地使用钱。孩子开始有零用钱之后，就要让他学习如何花自己的钱，这样他们才会懂得珍惜金钱。只要父母给予孩子正确的理财观，引导他们采用合理的理财方式，加上秉持上述这些原则，不要以自己的立场去干涉孩子的理财细节，那么，孩子便可以从中学学习一辈子受用的金钱价值观，轻易借理财致富。

现在的孩子大多是短暂快感的追求者，在理财教育欠缺的家庭，多是父母给多少孩子花多少，花完了再找大人要。结果是孩子花钱越多越觉得不够花，花起钱来越没有节制。所以，零花钱使用的计划性很重要。这个计划最好是在给钱的时候制订，家长只提出原则，具体内容则由孩子全权负责，家长不直接干预，但要监督、检查。父母可以和孩子协商，如果是学费、教材费用或是全家一起的花费，就由父母出钱，但如果是自己想买的玩具、出游时的纪念品、朋友的生日礼物等，则要让他们自己付钱，因为若是别人付账，就容易出现浪费的情况。

教孩子使用零花钱是让孩子学会如何预算、节约和自己做出消费决定的重要手段。父母对孩子的监督检查起到了“安全阀”的作用，可以防止孩子乱花钱，还可以培养孩子把钱用在刀刃上的良好习惯。

最后，给孩子钱的数额应当把握在孩子有能力支配的范围之内。无论孩子的年龄多大，家庭经济条件如何，为孩子花钱都不要没有节制，给孩子多少零用钱一定要心中有数。零花钱的多少并没有一个定值，主要依据孩子的年龄及其消费预算来确定。对于过年的压岁钱，过生日、过节时长辈给的钱等，一旦超出了孩子平时零用的数额，父母应建议孩子把钱存入银行，或者购买一件孩子需要的大件物品，千万不能任其无节制地使用。

告诉孩子钱怎么花

给你的孩子 100 元，会用这些钱来做什么呢？买一堆零食？买一双球鞋？买学习文具？同样是 100 元钱，不同的孩子会有完全不同的花法，有的是花得物有所值，使钱得到了充分利用；有的则会购买一些可有可无的东西，最终浪费在不知出处的地方；当然，也有孩

子可能根本不会花钱，只是把钱放在储蓄罐里。

在理财初期，孩子并没有这方面的相关经验，所以这就需要父母的耐心指导。

第一，告诉孩子合理安排花销。合理的安排花销的前提是教会孩子有钱的概念。在孩子眼中，钱肯定是个神奇的东西，但具体一块钱是多少，一百块钱是多少，一开始他们并不知道。

张晴没有料到，在一次普通的坐“摇摇车”的游戏中，1岁半的女儿灵灵竟然认识到了钱的作用。当她把1元硬币投到“摇摇车”的投币孔里的时候，“摇摇车”马上动了起来，灵灵非常惊讶，从此，灵灵看到硬币就想抢过来，不给就哇哇大哭。而她抢硬币的目的也非常简单，就是去坐“摇摇车”。

张晴有点不知所措，是告诉孩子钱是个又脏又危险的东西？还是通过某种方式，让孩子认识到钱的魅力？思量之后，张晴选择了后者。

第二，告诉孩子学会省钱。一方面父母可以通过带着孩子一起购物，跟孩子分享购物心得，使孩子了解买什么东西是物有所值。另一方面，父母要引导孩子形成节约的意识，为他的以后奠定基础。

第三，告诉孩子记账。

石油大亨洛克菲勒家族有着“一本账”的传统。从小，父亲就要求洛克菲勒将他每一笔打工赚来的零花钱记账，月底结算。洛克菲勒上班后，花一毛钱买了本红色小册子，在上面详细记下自己每一笔收入和开支，这本账簿被安放在保险箱中，成为他最珍视之物。

洛克菲勒的孙子大卫·洛克菲勒是美国杰出的银行家，他7岁那年，父亲把他叫到房间说：“我打算每周给你三角的零用钱，不过我有一个小小要求，请你准备一个本子，在上面记下每笔钱的用途。”

每周六早餐后，孩子们拿着自己的小账本，走进父亲的办公室，核对账目和发放下周零用钱，如同当年老洛克菲勒对待子女一样，凡是账目清楚，开支正确或有节余者，零花钱下次递增五分；反之，则递减五分。

就算是在同一个环境下长大的孩子，理财消费观念也可能差距很大，有些孩子天生慷慨、不拘小节，长大后往往容易成为入不敷出的人，但有些孩子则对钱有相当大的不安全感，进而成了一毛不拔的“铁公鸡”，这些都是不健康的理财行为，父母必须从旁协助纠正。父母应使孩子能够对自己的理财计划和花钱方式进行反思，改正缺点，发扬优点，打理好自己的小小财富。

富豪是怎样教孩子理财的

现实生活中，很多聪明的父母都懂得及早培养孩子的理财意识和理财能力，尤其是那些富翁们。大多数白手起家的富翁在教育子女的金钱观、理财观方面都不吝惜时间与精力。

他们这方面的一些观点和做法，相信能够给我们对孩子的理财教育带来些许参考和启示。

王永庆——节俭出名

王永庆是台塑集团的创始人，素有台湾“经营之神”之称。在女儿王雪红的心目中，王永庆是一个非常注重节俭的人，他供给学费、生活费都算得很精准，就像管理手下企业一样，总是给得“刚刚好”，不让儿女有一丝享受奢侈的机会。此外，王永庆和儿女联络都是靠写信，从不打电话，“因为觉得打电话太贵了”。

卡内基——金钱不能换来感情

美国“钢铁大王”卡内基认为，在家庭理财中切忌将钱摆在超越一切的第一位，这样会伤害夫妻、父母与子女的感情。卡内基就曾对他的孩子说：“金钱不能换来感情。”他说：“如果我特别大方，给你们很多钱，那你们可能只记得我的钱，记不住我这个人。如果我特别抠门儿，可能也得不到你们对我的感情，所以我宁愿多花些时间关心你们，培养人与人之间的感情。因为在关爱面前，金钱就显得无能为力了。你们应该牢记最能打动商人心的不仅是价格，还有情感。”卡内基的这种理财教育方式给他的孩子们带来了很多正面的影响。

波音——旧的不去新的不来

在理财观上，很多人通过节俭省钱。节俭是一种很好的理财方式，但美国波音公司创始人波音却自有其独特的理财观，那就是：旧的不去新的不来。波音曾对他的子女说：“旧的不去新的不来，如果你有买新东西的欲望，你就有拼命工作的动力，扔掉旧东西反而能刺激人更多地创造财富。”的确，在家庭理财中，节俭可以省下不少钱财，为了去旧迎新而努力挣钱更是一种理财的好方法。

洛克菲勒——“辛苦钱”最值得珍惜

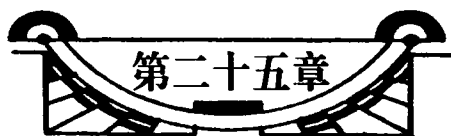
钱如果来得太容易就不会珍惜，所以理财中，如果心中觉得这是“辛苦钱”就会觉得很珍贵，会更好地珍惜。美国洛克菲勒财团的创始人洛克菲勒 16 岁时，决心自己创业，便开始研究如何致富，但百思不得其解。一天，他在报纸上看到一则宣称有发财秘诀的书，他急匆匆去买，打开一看，全书仅印有“把你所有的钱当辛苦钱”这几个字，他感慨万分，并把这当做祖训要求子孙后代牢记。

盛田昭夫——只有“纯真”并不够

现实生活中，很多父母怕孩子染上贪钱的恶习，就不让孩子沾金钱的边。殊不知，在充满竞争和风险的社会中，如此“纯真”很容易被社会所淘汰。已故索尼公司创始人盛田昭夫刚懂事时，父亲就告诉他：“你是家中的长子，未来的米酒商。”盛田昭夫从小就被当做家产继承人来培养，逐渐变得精明能干，学会了精打细算，后来终成大器。

沃森——规划自己的“钱”程

理财要做到心中有数，要规划自己的理财目标、计划等。IBM 前董事长沃森就要求他的儿子从上初中时候起做每周的零花钱支出计划。每月的收支目标，使儿子很小就树立了商业意识，最后也成了 IBM 公司的首席执行官，良好的理财习惯给其带来了辉煌的一生。



念好家庭这本难念的经

会理财才能当好家

身处现代社会，没有什么东西是永恒不变的，安逸的生活更是。面对多变的世界，我们每个家庭必须做好家庭理财工作，用科学的理财规划筹划家庭的未来。

家庭理财是理财学中的一个极其重要的分支，它的推广运用为现代家庭带来了很方便。

从概念上说，家庭理财就是在家庭当中学会有效、合理地处理和运用金钱，简单来说，就是要会花钱，让自己的花费能够发挥最大的功效，使买到的东西物有所值。在家庭中，通过利用企业理财和金融投资等方法对家庭经济（主要指家庭收入和支出）进行计划和管理，可以增强家庭经济实力，提高抗风险能力，增大家庭效用。家庭理财不是单纯地让你一定把一分钱掰成两半花，而是要你在节省之余合理分配剩下的钱，使“钱生钱”。

俗话说：“吃不穷，穿不穷，不会算计一生穷。”家庭收支要算计，“钱生钱”也要会算计。而这种算计，就是我们平时所说的理财。人的一生，总是会遇到一些生老病死、衣食住行方面的问题，而这些问题的解决都离不开钱，因此，家庭理财是我们每一个人都应该掌握的一门功课。

全职太太晓杉是一个非常幸福的女人，拥有一个优秀的丈夫和一对可爱的双胞胎女儿，过着令人羡慕的生活：能力卓群的丈夫在外为家打拼生活，让她可以安然地在家相夫教子，闲来养养花逛逛街，全然不必考虑现代生活的巨大压力，生活得可谓非常悠哉。

然而，现在这一切都改变了，晓杉的丈夫因为生意上的一次失败遭受了打击，沉重的压力使他在一次疲劳驾驶中遭遇了车祸，结果车毁人亡。伤心的晓杉处理完丈夫的后事后，强打精神开始安排今后的生活。

本以为丈夫生前的收入足以保障她和两个女儿未来的生活，然而在整理丈夫遗产的过程中她才发现，丈夫并没有多少财产，他生前几乎把所有积蓄都做了投资，而这些投资大多是亏本买卖。更糟糕的是，他们现在居住的房子都是贷款买的，目前还欠银行将近60万元。面对这“可怕”的一切，离开职场已久且没有什么职场优势的晓杉欲哭无泪，真不知道该怎么生活下去了……

正所谓，人无远虑，必有近忧。晓杉的案例充分证明了这一点。晓杉的家是不幸的，然而这种不幸并不是不可避免的。如果晓杉或其丈夫之前能够做好科学的家庭理财规划，对家庭财产做一个很好的安排，相信对后来的变故，晓杉即使恢复不了先前的安逸生活，也不会落到“可怕”的生活状态。

金银财宝，生不带来，死不带去。因此，我们应该在自己的有生之年好好对金钱进行合理的规划，让这些财富取之有道、用之有道，为自己和家人的生活增添乐趣和幸福，让这些财富能够充分为我们所用。

然而，就目前的经济状况来看，我国还属于发展中国家，这就意味着中国绝大部分的家庭还是处于低收入水平，家庭财务状况还不是很理想，因此，更需要一种经济实用、能让财富发挥出最大效益的财务规划手段，也就是家庭理财学。具体来说，家庭理财学在现阶段家庭理财中具有以下5种最重要的优势。

一、家庭理财能够分散投资，规避风险

众所周知，每一种投资都会伴随着风险，我们所要做的，就是巧妙地将投资风险的概率降至最低，使之不足以影响我们的生活质量。在家庭理财中，我们应该遵循这样一种投资规则：“不要把全部的鸡蛋放在一个篮子里。”也就是说，家庭理财，我们要分散投资，规避风险。因为好的理财活动不仅要能规避风险，还应该收到增加收益的效果，这样就需要我们对家庭财产进行合理的配置，规划出一套最实用的投资理财结构。那么，究竟怎样的一种投资结构才是最合理、最能规避风险的呢？怎样才能最大限度地进行资产合理化优化组合呢？一般来讲，最大众的投资搭配方式应该是：在家庭总收入中，消费占45%，储蓄占30%，保险占10%，股票债券等占10%，其他占5%，这样的投资搭配结构既能保证我们的生活水准不降低，又能规避风险，还能适当增加收入，是一种较为稳妥的投资理财结构。

二、家庭理财能够聚沙成塔，积累财富

家庭财富的增加取决于两个方面，一方面要“开源”，即通过各种各样的投资和经营活动增加自己的财政收入；另一方面要“节流”，即通过合理规划财富，减少不必要的开支。家庭理财的一个至关重要的作用就是能够帮助我们将多余的财富进行合理规划，让“小钱”积累成“大钱”。很多人认为生活中的一些细微开支不需要算得那么清楚，但是，长久下去，这将成为家庭中的一个沙漏，总是在不经意中将家庭财富毁灭于无形之中，因此，必须用理财这个工具将这个沙漏彻底堵住，不该花的钱一分也不能花。只要我们养成合理规划消费的习惯，慢慢地，我们就会发现，那些看似不起眼的小钱一样能成为家庭财富中一笔可观的收入。

三、家庭理财可以防患未然，未雨绸缪

人的一生不可能永远一帆风顺，虽然我们并不希望遭遇到一些不测，但是命运不会一直按照我们想要的为我们安排，生活中还是会有一些意想不到的事情让我们烦恼，甚至陷入窘境，因此，我们必须在平时注重家庭理财，对一些突发事件做到未雨绸缪，防患未然。合理的家庭理财不仅能够增加一些家庭收入，还能让我们在遭遇突发事件时应对自如，不至于手忙脚乱。购买保险、注重储蓄……这些平时对我们生活并不会造成很大影响的投资方式将会在特定情况下发挥不可估量的作用，为我们雪中送炭。

四、家庭理财能够稳妥养老，安度晚年

人总会有年老体弱的一天；总会有干不动的一天，这就需要我们在年轻的时候对自己的晚年生活进行妥善的安排，让我们的晚年过得有尊严、有自信。现在，社会上大多数年轻人都是独生子女，如果让一对夫妇同时赡养四位老人，除非这对夫妇是腰缠万贯的富翁，否则是根本不可能的。所以，晚年的幸福生活归根结底还是要靠自己。因此，我们年轻的时候一定要做好理财规划，合理稳妥地进行理财，为退休后的晚年生活储备出足够的生活保障金，让自己有一个幸福、独立、自尊的晚年生活。

五、家庭理财能够提高生活质量

由于对家庭财富进行了合理的规划和安排，家庭成员的生活状况就有了很好的保障，

在此基础上,随着理财规划的进一步合理化,家庭的风险抗拒能力将会越来越强。随着家庭收入的不断增多和理财规划的不断合理化,家庭的奋斗目标也将会一步步实现。从租房子到自己买房子,从坐公交车到自己买车,从解决温饱到能够自主旅游……奋斗目标一步步实现的同时也让家庭成员的生活质量得到了很大的提高,这一切都离不开理财的功劳。

现实生活中,很多人对家庭理财这个概念并不理解也不重视,但实际上这个概念却是你以后生活中最重要的词之一,理应对其有所重视。

认识家庭理财的两大难

从某种意义上说,家庭理财和个人理财并没有多大的区别,应该遵循的道理都是一样的,都是合理、有效地处理和运用钱财,让家庭的收入和支出发挥最大的效用,以达到最大限度地满足日常生活需要的目的。

然而,家庭理财和个人理财虽然区别不大,但在具体的实施细则上还有着些微差别的,这就导致出现这样一种现象:很多人单身时很会理财,把自己的财富生活安排得十分妥当。然而一旦步入婚姻殿堂后,却无论如何都做不好家庭理财规划,不是与另一方因小分歧而产生矛盾,就是考虑得不周全,以致提起家庭理财就有点“找不着北”。

其实细究下来,这些人之所以处理不好家庭理财的关系,一方面在于欠缺理财理念,另一方面则是未对理财目标加以定位,显得甚为盲目。其实,家庭理财并没有那么难,每个家庭只要明确理财目标,想好了再行动,就有希望将之实现。家庭理财并不是一件简单的事情,里面也是存在重重困难。

首先,难以下定决心。

做出家庭理财这个决定是迈出理财的第一步。有人说,我家的总收入就没多少,不需要理财,这是绝对错误的,这正是一些人终身贫穷的根本原因。因为理财不仅是使家庭有形资产增值,而且会使家庭内部的无形资产增值。也有许多人认为,理财等于节约,进而联想到理财会降低花钱的乐趣与原有的生活品质,与美食、漂亮的名牌服饰都告别了,甚至还会被大家看做吝啬的守财奴。这样的生活恐怕是大多数崇尚时尚与品位的年轻人无法承受的。享受生活对于热爱消费的年轻人来说,是乐趣也是花钱的动力源泉。难免会不屑于理财,或觉得理财离他们太遥远。

其实,理财并不是一件困难的事情,而且成功的理财还能为你的家庭创造更多的财富,困难的是自己无法下定决心理财。如果你永远不学习理财,终将面临坐吃山空的窘境。许多功成名就的社会精英,其成功的重要因素之一,就是有正确的理财观。而越成功的人就越重视理财,因为他们早已体会到了理财的乐趣和好处。

万事开头难,在理财中最难的莫过于下定理财决心。如果你做出了决定,其余的事情相对来说都是小事情了。实际上,无论什么任何事情,做决定都是最困难的。这个世界上,谁最关注你的财富?谁最关注你的家庭?是你自己!实际上任何理财活动都是需要你自己去决策的。就算是你找到了一个真正的理财专家帮你,他也只会做出建议,最终的决策还得靠自己。所以要想达到理财目标,必须自己参与理财活动,提升你的理财能力。

其次,难以持之以恒。

家庭理财,贵在持之以恒,循序渐进。面对财富,我们不能只停留于想象,更重要的是要运用一些合理的可操作手段来处理它,坚持做下去,使之像滚雪球一样越滚越多。

世间最容易的事是坚持,最难的事也是坚持。说它容易,是因为只要愿意做,人人都能做到;说它难,是因为真正能做到的,终究只是少数人。家庭理财不是一朝一夕就能够

完成的事情，成功的家庭理财就是在于坚持。这是一个并不神秘的秘诀，但是做到却是真的不容易。

真正阻碍我们持之以恒的往往是惰性。它是以不易改变的落后习性和不想改变老做法、老方式的倾向为指导，表现为做事拖拖拉拉，爱找借口，虚度时光而碌碌无为。在财富的规划上也是一样。很多人不是没有对财富目标的畅想和追求，只是想法和目标往往在拖拉与借口中变成了泡影。财富就像草原上疯跑的羊群，我们只有早一天拿起鞭子把它们圈进自己的羊圈，才有可能早一天收获财富。如果当第一只羊从你面前跑过去的时候，你因为正在睡觉而没能及时把它圈住；当第二、第三只羊从你面前跑过时，你又因为正在吃饭没能圈住它，一而再再而三，最后只好望“羊”兴叹了。

规避理财惰性的最好办法就是给自己上一个“闹钟”，时刻提醒着，让我们避免各种借口下出现的疏漏。基金定投就好比一只家庭理财的“闹钟”，通过定期定投的强制性来克服人们与生俱来的惰性，从而聚沙成塔，获取长期投资收益。同时，基金定投还具有摊薄成本、分散风险以及复利增值的优点，比较适合有固定收入的上班族、于未来某一时点有特殊资金需求者以及不喜欢承担过大风险的投资者。

就像春天的播种是为了秋天的收获一样，今天的理财也是为了明天的收获。等待秋收的老农从不吝啬耕耘的汗水，同样等待收获的我们又有什么理由吝啬于打理财富呢？

从今天做起，下定理财决定之后，做好理财规划，然后每天每月的坚持把理财计划落实到位，明天你也可以成为富人。

做好家庭收支预算

随着社会经济的发展，老百姓的生活水平越来越高，家庭的闲置资金也越来越多，且家庭的开支项目也越来越纷繁复杂。如果说前些年老百姓生活水平低、收支渠道单一数额固定的情况下，家庭收支预算并不能为家庭理财带来什么好处的话，那么，在如今老百姓收支渠道多样化的情况下，如果没有做好家庭收支预算，想要做好家庭理财工作几乎是不可能的事情。

至于家庭收支预算在家庭理财中的作用有多大，我们可以举例来看：如果你的家庭收支预算表显示你家每月有余钱，你可以实行一个定期储蓄计划，或者新申请一宗贷款然后用每月的余钱偿还。这时你就要注意了：必须绝对肯定自己有余钱负担每月还款或供款额，才可以申请贷款或实行定期储蓄计划。反之，如果你的收支预算表显示你家人不敷出，你必须找出原因。如果只是短暂的不敷出，你或者可以透过动用储蓄或使用信用卡签账等方法解决这类短期问题。但是，如果你家每个月底都入不敷出，唯一的解决办法就是缩减开支或增加收入——由此可知，在做好家庭收支预算的情况下，你会对家庭的收与支有详细的了解，进而根据这种了解，做出具体的理财规划。从这个角度上可以说，做好家庭收支预算是我们做好家庭理财工作的基本条件之一。

那什么是家庭收支预算呢？

一般地说，家庭收支预算包括年度收支总预算和月度收支预算。按照“量入为出”的原则，制定年度收支总预算首先要明确家庭在未来一年要进行多少储蓄和储备，这样一方面达到家庭资产按计划增长的目的，同时还要防备未来的各种不时之需。

每个家庭都应该做好家庭收支预算，作为家里的顶梁柱的男人更是应该做好家庭收支预算，这样你的小家庭才会更和谐更幸福。如果你不做好家庭收支预算，生活中万一遇到一些不时之需时，你会变得手忙脚乱，还会给你增加更多的困难。反之，如果你做好了家

庭预算，对家庭的具体花销和收入心中有数，当面临不时之需时，也不至于手足无措。

国庆节还没到，刘太太就开始规划未来一个月的家庭理财计划，她在纸上一笔一笔地记着：给丈夫换一个照相功能好的高档手机，因为丈夫的手机实在太落后了；给儿子买一双耐克牌的运动鞋，因为儿子已经不止一次地在地面前提起这个要求了；给自己买一台手提电脑，这样下班后也可以在家轻松办公了；给双方父母的赡养费各1000元，这是家庭中每月都必须支出的一项；另外，国庆长假他们还计划去海南旅游，因为沐浴南国阳光一直是他们全家的梦想……刘太太将这些计划一一列在纸上之后就开始算费用，最后得出的费用是23580元。

晚饭后，刘太太兴致勃勃地将计划拿给丈夫看，希望能从丈夫那里讨来一点赞扬，但是丈夫只是草草看了一下计划单，并没有表态。刘太太问：“你觉得这样的计划不好吗？”

丈夫微微一笑说：“你计划得很好，可是你考虑咱们的家庭收入了吗？”丈夫点了一支烟，慢慢地说：“你我一个月的工资加起来也不过一万多块，可是你的这个计划却远远超过了咱们一个月的总收入啊！要我说，我们不妨这样规划。”说着，丈夫拿过计划单，用红笔在上面画着：“手机无非就是为了联系方便，照相功能再好也是辅助功能，真要是想照相，还是真正的相机来得实惠。咱家不是有相机吗？这项开支完全可以省去。儿子的耐克运动鞋可以在国庆节商家打折促销的时候买，能比平常省去200元。你的手提电脑完全可以缓一缓，等到下个月再买。双方父母的1000块钱是必须给的，这一项很好。沐浴阳光享受海滩不一定非要去海南，我们可以选择只有三个小时车程的青岛，这样不是把机票全部省下了吗？这样一算，我们的预算支出才7000元，完全可以玩得尽兴。”

就这样，在刘先生的引导下，他们一家三口度过了一个十分快乐的长假，而且还富余了5000块钱，这些钱，留到下个月给刘太太买一台笔记本电脑足够用了。

在我们的日常生活中，家庭预算无时无刻不引导着我们的生活，如果我们在生活中不懂得理财预算，有了钱就毫无节制地大手大脚乱花一气，没有钱就节衣缩食借债度日，不仅不能攒下家底，还会造成很严重的财务危机，让我们没有一点抗拒风险的能力。因此，我们必须善于进行家庭理财预算，让我们的生活有计划、有规律。那么，如何进行合理的家庭预算呢？

1. 在态度上要重视起来，要树立一种“像打理公司一样打理家庭”的严谨理财观，这样就能在有效地控制家庭成本的基础上，以一种更加适合自己的方式轻松快乐地生活。

2. 最好选择以月份为单位的家庭预算。相对于企业预算而言，家庭预算更应该侧重于以月份为预算单位，这样更便于随时调整预算，增加对一些突发事件的抗风险能力，同时也能根据实际需要增加一些预算之外的开支，灵活性相对来说更大一些。

3. 注重细节，锱铢必较。家庭预算在经历了一段时间较为粗放的理财之路后应该逐渐将预算的注意力转变到对细节管理上来。这样做出的家庭理财预算目的性强，贴近生活，真实可行，才可以称之为有效的家庭预算。

4. 预算要遵循“张弛有度，有备无患”的原则。俗话说：“人算不如天算。”日常生活中我们总是会遇到一些原本是计划之外的开销，比如：疾病、车祸、礼尚往来份子钱等，这些原本不在我们预算计划内的开销往往让我们手足无措，因此，我们在制定预算的时候一定要在严密的基础上预留出一部分活动资金。要知道，家庭预算就好比打仗，有备无患方能百战不殆。

5. 要根据不同家庭的特点分门别类进行预算。每个家庭都有不同的开支科目，例如有的家庭是供房的支出较大；有的家庭还在租房的时候，要计划购房首期的房款；有的家庭需要赡养父母，赡养支出较重；有的家庭把生活的重点放在旅游上，旅游基金要求高；有

的家庭都是公务员，有着较完善的保障制度；有的家庭是个体经营者，需要通过保险等方式进行自我保障。因此，要针对自己家庭的实际情况，将预算科目进行分类，这样的预算才是切实有效的家庭预算。

综上所述，家庭预算一定要切实可行，一定要有理有据，只有这样才能让你和你的家人在一种有保障、有计划、有安全感的环境中充分享受现代化生活所带来的乐趣。

不可或缺的五保单

自古以来，安全与保障都是我们人生的基本需求。人生中的不同阶段会面临不同的财务需要和风险，由此产生的财务需求均可通过保险来安排。保险的功能在于提供生命的保障、转移风险、规划财务需要，这已成为一种重要的家庭理财方式。提起商业保险，许多人爱恨交加。爱是因为它是生活的必需，恨是因为条款太过复杂，听上去总是一头雾水，难以选择。

其实，挑选保险产品首先要考虑的是自己和家人处在人生的哪个阶段，有哪些需求是必须保证的，再根据不同阶段的不同需求，结合家庭经济状况，选择适合的产品。

保险首要的功能就是保万一。它具有将人们老、病、死、伤带来的经济风险转移给保险公司的功能，使人们保持生命的尊严，家庭保持正常的生活水准。其次，它又是一种规划家庭财务、稳健理财的有效工具，让人们在“计划经济”下平安一生。同时，它还具有储蓄、避税、投资等功能。人们可以根据不同险种的不同功能，选择适合自己的产品。

从踏上红地毯那一刻，家庭生活即拉开帷幕。购房、购车、养育孩子、治病、养老，在整个历程中，至少要选好5张保单。

第一张保单：大病保单——堵住家庭财政的“黑洞”。

理财专家常说，疾病是家庭财政的黑洞，足以令数年辛苦积攒下的财富瞬间灰飞烟灭。

现行的医疗保障体系（简称医保）也不容乐观。一方面，现有的医保制度是以广覆盖、低保障为基本原则的，而且随着参保人员的不断增加，保险受益会“越摊越薄”；而另一方面，医药费用每年都在以一个不小的比例增长。这之间的差距无疑会给家庭带来更沉重的经济负担，何况医保也不是百分百报销，还有不少自费项目、营养和护理等花费，因此看病的花费真是“无底洞”。

再有，医保实行的是个人先垫付、医保机构后报销的制度，如果生一场大病，需要几万甚至几十万元医治，那么自己就必须先垫付这几万或者几十万元钱。你准备好了吗？

购买商业重大疾病保险，就是转移这种没钱看病的风险、及时获得经济保障的有效措施。每年将一部分钱存入大病保险，专款专用，一旦出险，就可以获得保险公司的赔付，甚至会收到以小钱换大钱、使个人资产瞬时增值的效果，以解燃眉、救命之急。

重大疾病保险只赔付保单所约定的大病，如果得了其他的病，需要住院手术，想获得赔付，就要选择一些适合自己的附加险种，如防癌险、女性大病险、住院医疗险、住院收入保障保险等，还可以大人上大人险，小孩上小孩险，经济实惠。

第二张保单：人寿保单——爱的承诺，家的保障。

有很多人在订婚的时候，男方要买一张寿险保单，以女方为受益人，这是一种爱与责任的体现。结婚后，夫妇双方各买一张以对方为受益人的保单，在自己出现意外之时，爱人仍然可以在原有的经济保障下维持正常生活。

花明天的钱、花银行的钱已经不是生活时尚，而是生活事实了。虽然背着贷款的日子过得有滋有味，可是，万一家庭经济支柱出了问题，谁来还那几十万甚至更多的银行贷款？

这个风险也可以用人寿保单转移。开始贷款时，应该计算出家庭负债总额，再为家庭经济支柱买一份同等金额的人寿保险。比如贷款总额是80万元，就可为家庭经济支柱买一份保额为80万元的人寿保险，一旦生活中出现保单条款中约定的变故，就可以用保险公司的赔付款去偿还房贷与车贷。这张保单就是为个人及家庭提供财富保障的。

当我们选择这类险种时，一些小的细节也不能忽略。比如买房险不一定去指定的保险公司，可以像购买其他商品一样货比三家，当然首先应选择有实力的品牌公司和符合自己利益的条款。

第三张保单：养老保单——提前规划退休生活。

30年后谁来养你？这是我们现在不得不考虑的问题。我们努力工作、攒钱，习惯性地把余钱存入银行，但面对通货膨胀的压力，我们的存款实际在“缩水”。而且，在“只生一个好”的政策下，我们中的绝大多数只有一个“宝”，可你想没想过未来出现两个孩子负担4个老人生活的局面，对孩子无疑是一种巨大的压力。规划自己的养老问题，是对自己和儿女负责的表现。

我们的社会保障中也有一份基本养老保险。个人缴费年限累计满15年，可以在退休后按月领取基本养老金，其金额取决于你和单位共同缴费的数额、缴费年数和退休时当地职工社会平均工资标准。但这只够维持一般的生活。

如果想在退休后直至身故仍能维持高质量的生活，那么从参加工作开始，就考虑买一份养老保险吧。养老保险兼具保障与储蓄功能，并且大多是分红型的，可以抵御通货膨胀，所得的养老金还免交个人所得税，这个险种买得越早越便宜，收益越大。

有些人会认为养老的事等老的时候再考虑也不迟，事实上那已经晚了。在能赚钱的年龄考虑养老问题，未雨绸缪，才是最有效的。

第四张保单：教育及意外保单——孩子健康成长的财政支持。

准备教育基金有两种方式：一种是教育费用预留基金。另一种方式是买一份万能寿险，存取灵活，而且另有红利返还，可以做大额的教育储备金。

儿童意外险是孩子的另一张必备保单。儿童比成人更容易受到意外伤害，仅2003年，北京就有5万名儿童受到不同程度的伤害，而儿童意外险可以为出险的孩子提供医疗帮助。

有些家长为表示对孩子的关爱，会为孩子购买金额非常大的保单，甚至超出为父母购买的保单金额，从理财角度来说，这是不理性也是没必要的。保单的规划原则一定是为家庭支柱购买足额保险，这样才能保证家庭的财务支出在遇到风险时也能稳健前行。

第五张保单：遗产避税——不得不说的“身后”事。

50岁以后，另外要考虑的是遗产问题。遗产税是否开征虽然争论多年，但它是社会财富积累到一定阶段的必然，只是一个时间问题。另外，遗产税税率很高，国内讨论中的税率约40%，这对很多人来说都是难以接受的事情。因此，保险避税已经成为很多中产人士的理财选择。

遗产避税可以选择两种保单，一种是养老金，另一种是万能寿险。因为无论被保险人在或不在，养老保险都可以持续领20年。只要将受益人的名字写成子女，就可以在故去后规避遗产税。

万能寿险也是同样的原理，将受益人写孩子的名字。存第一次钱后，随时存，随时取。身故后所有的保险金也都将属于受益人。

五张保单，是对家庭未来生活的一种安排，保的是一种致富的能力，保的是让今天的拥有在明日依然存在并且更加富足，它与家庭理财的其他方式共同构成了一个不可分割的整体。因此，想要成就一个快乐富足的家庭，就请拿下这五张保单吧！

AA 制家庭理财攻略

在中国老百姓的传统观念里，一个家庭中，夫妻双方必须由一方作为“内当家”，所谓“家有千金，不点双芯”，说的就是只能由一个家长掌管钱财之意。

然而，这毕竟是一种老观念、老的理财方式，在现代环境下已经不能一概适用。对于现代人来说，夫妻收入有高有低，双方属于个人自主性的开支越来越大，尤其是工资由银行代发后，很少有由一方在工资发放日从银行领出交“内当家”管理的。于是，过去那种夫妻一方担任“财政部长”、独揽“财政大权”的老方法已经跟不上时代的潮流了，也越来越被很多现代人，尤其是年轻家庭所放弃，而以“AA制”理财方式取而代之。

李先生和许女士结婚一年多，两人都是白领阶层，收入不菲，观念超前，婚前两人进行了财产公证，婚后又实行了AA制。两人各理各的积蓄和收入，并且有各自的责任分工，李先生负责供楼，每月偿还按揭本息；许女士负责供车，每月偿还汽车贷款。在日常生活中，双方每月各自拿出300元作为家庭开销，无论攒钱还是花钱两人都称得上是地地道道的AA制。

对于这种AA制理财方式，李先生是这么认为的：这种理财方式能够最大限度地发挥我们每一个人的特长，分散家庭投资的风险。再者，AA制账目明晰、资产清楚，家庭成员财务独立自主，赡养老人、人情往来等开支体现了平等独立，也减少了夫妻之间不少的矛盾。

AA制理财虽然有很多好处，然而，在具体的理财实践中，AA制也有很多缺点。AA制，同事们聚餐各自付钱，朋友一起出游提前凑份子，这样做的目的是为了公平，大家谁也不会占便宜，并且总能吃得自在，玩得开心。家庭生活中，也要AA制，各自为自己的消费埋单，是否会伤和气，太理性地过日子是否能长久呢？

为了使AA制更好地发挥理财作用，又不致影响家人之间的感情，理财专家对AA制提出了以下建议：

一、AA制适合观念超前的家庭

实行AA制的先决条件是夫妻双方对这种新的理财方式都认可，如果有一方不同意，则不能盲目实行AA制。俗话说“强扭的瓜不甜”，如果一方强行实行AA制，最终会因物极必反而影响家庭整体的理财效果。

二、AA制适合高收入家庭

实行AA制的主要目的不单单是为了各花各的钱，而且还是为了各攒各的钱。对于一些收入较低的家庭来说，两人的工资仅能应付日常生活开支。这时则没有必要实行AA制，采用传统的集中消费和集中理财会更有助于节省开支。

AA制适合夫妻收入相当的家庭。夫妻双方的收入往往有差异，如果丈夫月薪10000元，而太太仅收入1000元，这时实行AA制，难免有“歧视排挤低收入者”之嫌。从传统伦理上讲，夫妻收入差距较大的家庭不宜实行AA制。

三、AA制并不局限于各理各的财

对于那些不愿集中理财，也不便实行AA制的家庭，可以创新思路，实行曲线AA制。

首先，可以实行一人管“钱”一人管“账”的会计出纳制。这种理财方式由善于精打细算的一方管理现金，而思路灵活、接受新鲜事物快的一方则负责制订家庭的理财方案。这就和单位的会计、出纳一样，不是个人管个人的钱，而是以各自的分工来管小家庭的钱。

其次，可以实行“竞聘上岗”制。夫妻双方由于理财观念和掌握的理财知识不同，实



际的理财水平也会有所差异，因此，擅长理财的一方应作为家庭的“内当家”。和竞争上岗一样，谁理财理得好、谁的收益高，就让谁管钱。如果“上岗者”在理财中出现了重大失误，这时也可以随时让另一方上岗，这种“轮流坐庄、优胜劣汰”的理财方式实际也是一种AA制，相对普通AA制来说，这种方式比较公平，避免了夫妻之间的矛盾，还能确保家财的保值增值。

四、应坚持公开透明的原则

虽然是AA制，但夫妻双方都有知情权，也就是夫妻双方应主动向对方通报自己的收入和积蓄情况。如果一方借AA制之名偷着攒自己的“私房钱”，时间长了，夫妻之间就多了戒备和猜疑，那就违背了通过AA制减少摩擦、提高生活质量的初衷。

五、建立必要的家庭共同基金

无论怎样实行AA制，一个小家庭也应当有自己的“生活基金”、“子女教育基金”，以及购房、购车等“提高生活质量基金”。根据夫妻收入情况，每人可以拿出一定收入放在一起进行存储或投资，专款专用，这样更利于家庭理财的长远规划。

六、AA制不是斤斤计较

实行AA制不能天天为你的钱、我的钱以及谁吃亏了、谁占便宜了这些小事而计较，不能成为100%的绝对AA制，“一家人不能说两家话”，千万不能因AA制而疏远了对方。

七、双方都有义务维护家庭利益

无论理财和消费分得怎么清楚，在对家庭的贡献上都要尽力，不能因为AA制而忽视了对整个家庭的维护。虽然两人各理各的财，但不要忘了一个共同的目标，那就是为了小家庭的生活越来越好。

对于AA制家庭，众说纷纭。有些人认为AA制是锱铢必计，破坏夫妻之间的信任度，像火焰一样灼伤婚姻和谐。但也有人认为，AA制就像海水一样，滋养人性的独立，更能体现婚姻的平等和自重的本质，促进夫妻双方的感情。其实，在家庭理财中，是否采取AA制的方式，要视我们的具体情况而定。如果你的家庭比较适合这种方式，不妨采取，只要在过程中注意防范和规避一些容易产生矛盾的小分歧，就不会有什么大问题。

私房钱巧理财

成功学大师戴尔·卡耐基说：“家庭主妇的‘私房钱’可以在应付骤然的不备之需时发挥巨大作用，实际上是‘家用储备库’。”他甚至提倡无论家庭主妇也罢，一般的工薪族也好，总之现代社会里男人女人都应当拥有一份自己的私房钱。

王女士和孙先生婚龄13年。王女士就职于一文化传媒公司，年收入10余万；孙先生是一家外企的程序员，年收入20万元。夫妻俩有一个10岁的儿子。王女士和孙先生结婚是10余年来，虽偶有口角发生，但基本上过得还算安稳、幸福。

王女士和孙先生两人都藏有“私房钱”。王女士平时爱好和朋友们一起打麻将，有时输钱输多了怕孙先生知道后啰唆，于是前些年开始存一些“私房钱”，现在账户里一共有3万多元。孙先生从事的工作经常需要加班，这些年来烟瘾越来越大，而王女士又特别反感他抽烟，于是孙先生为免家庭争执也藏起了“私房钱”，不过买烟只是小钱，孙先生关键还是想多给这个家存一份保障，孙先生的“私房钱”有5万元左右，都是现金和购物卡，平时就锁在单位办公桌的抽屉里。

夫妻俩隐约都知道对方存有“私房钱”，但是都选择睁一只眼闭一只眼。一来自己本身也有“私房钱”，所以指责对方理不直气不壮；二来对方存对家庭也没什么有害的地方，所

以觉得没必要太过追究。于是十几年下来，两人在经济问题上倒也相安无事。

现实生活中，很多人一提到“私房钱”，就认为那是个贬义词。但实际上对于任何一笔钱来说，它本身并不具备好坏的属性，“钱”只是一个中性词，只有当它和特定的使用方法结合起来的时候，它才会体现出好坏和是非。“私房钱”也是如此。

私房钱在旧社会指的是女性出嫁压箱底的体己钱，是为了增加一份对自己未来生活的保障，延伸到今天也就没有了男女之分，如果攒“私房钱”是为了婚外情或是其他一些见不得光的目的，那么它就是贬义词，应该被抵制；但如果是出于一些善意的目的，那它就是褒义词，甚至能成为夫妻日常生活的润滑剂。

不过，私房钱理财也是一门学问，正因为其“暧昧”，在理财的方法上有些不同的讲究，需要更加注重一些细节。

一、如何积累私房钱

有句话说得精辟，私房钱起源于收入的多元化。假如收入只是由每个月的固定工资和年末的年终奖组成，那么你存私房钱的可能性几乎为零。妻子会拿着工资条和你核对上交的款项。处理得直白一点的，索性就把工资卡直接收入囊中。有时候，妻子对丈夫每个月的资金进账，比你自己了解得还清楚。这样的话，你只能从每个月的零花钱里省下点私房钱了。

如果每个月的收入还有点额外进项，例如每个月公司根据业务情况给予员工一些现金奖金。就可以从中“抹”点零头出来。完全扣下奖金是不现实的，妻子可是火眼金睛。这样每个月从现金奖金里转一部分资金到私房钱里，虽然金额不大，可是长期下来也能起到“聚沙成塔”的作用。要是有点投资意识，比如经常看看理财类杂志，用不定期、不定额的资金购买点风险低、流动性强的金融产品，还能小赚一笔，增强自己的财力。

二、私房钱理财以稳为主

有人总把私房钱和“私房情”联系在一起，觉得有了私房钱就是有了外心。其实不然，问问周围的男性朋友，八成都存下了私房钱。而私房钱的用途，只是为了滋润生活而已。每个月拿点零花钱，实在是不够生活啊。和朋友聚聚会，给父母来点补贴，做点小投资，全部都靠“小金库”这个源泉了。

攒钱不容易，攒私房钱更不容易。用私房钱理财就成了一门艺术了。

私房钱的理财范围，小至一包烟，大到一套房。私房钱理财，要视自己的资金积累和使用目的而定。但有一点要注意，那就是私房钱的积累要有一个度，不能成为一个家庭资产的“出血点”，而应成为家庭资产的“预备队”，以备不时之需。

如果私房钱来之不易，一旦发生了损失，就直接影响到自己的生活，那么私房钱投资还是保守一点，以稳健投资为主。像那种来源于小额积累，目的在于补贴生活的花费型“小金库”，在理财的时候最应注重的就是流动性。流动性强的投资产品，虽然收益性不算高，可是稳健性强，而且随时可以变现，不会因为资金经常要动用而损失手续费，降低投资回报率。那种投资起点低、不限额、不限时投资的货币市场基金就可以作为主要的选择品种。

如果存私房钱的目的是为了实现在一定的中长期目标，像在3年后为自己买部车，那投资的时候，不妨多青睐一点中长期投资产品，例如可转债，不仅能够保底地获取债券的收益，公司业绩好的时候，把债券转为股票，将股票抛售还能获取利差。

从理财的角度来讲，私房钱完全可以变成家庭资产的“预备队”，除了让拥有者感到资金使用方面的便利外，还为家庭财务加上了一把安全锁。

低收入家庭的理财之道

低收入家庭很容易认为“理财”是一种奢侈品，他们大多认为自己收入微薄，无“财”可理。这种想法正确吗？低收入家庭该如何投资理财呢？

关先生一家三口，夫妻两人均在几年前下岗，下岗后又进行再就业。关先生收入每月1000元，妻子每月500元，儿子在读大学，还有两年才能毕业赚钱。全家1500元的月收入维持日常开支后，每月能节余两三百元都相当吃力。

目前，家庭存款1万多元，除此之外没有其他理财产品，关先生想知道，像他这样的低收入家庭，怎么进行家庭理财才能每月节余得更多？

低收入家庭不能只是一味叹息钱少，不够花，而应该巧动心思，学会理财技巧，只要长期坚持，一样能够攒下数目不小的一笔钱。

一、压缩开支，养成长期存储的习惯

要获取家庭的“第一桶金”，首先要减少固定开支，即在不影响生活的前提下减少浪费，尽量压缩购物、娱乐消费等项目的支出，压缩人情消费开支，延缓损耗性开支，实施计划采购等保证每月能节余一部分钱。如果把生活费用控制在1000元内，这样家庭节余有500元。

其次，定时定额或按收入比例将剩余部分存入银行，每月领到工资后第一件要做的事就是去银行存款，即存一个定额进去，或者根据这个月的开支作一个大概的预算；然后将本月该开支的数目从工资中扣去，剩余的部分存入银行，并养成长期存储习惯。

最后，夫妻俩还可以在能力允许的前提下，搞点儿副业，增加家庭的收入。而读大学的儿子也应该明白父母生活的艰辛，用勤工俭学和拿奖学金的方式赚出自己的生活费，减轻学费负担。

二、通过购买保险提高保障

这个家庭有项亟待解决的问题，就是没有任何保障，风险防范能力低。因此，低收入家庭在理财时更需要考虑是否以购买保险来提高家庭风险防范能力，转移风险，从而达到摆脱困境的目的。在金额上，保险支出以不超过家庭总收入10%为宜。建议低收入家庭选择纯保障或偏保障型产品，以“健康医疗类”保险为主，以意外险为辅助。

对于关先生一家，比较理想的保险计划是购买重大疾病健康险、意外伤害医疗险和住院费用医疗险套餐。如果实在不打算花钱买保险，也要买份意外险，万一发生不幸，赔付也可以为家庭缓解一些困难。

三、进行风险性小的投资

对于关先生这样的低收入家庭来说，风险承受能力较低，所以股票、期货市场是不应轻易进入的，风险较大，可将剩余部分资金分成若干份，进行必要的投资理财。

投资方面，考虑到关先生目前的经济状况，应该选择风险小，收益稳定的理财产品，如银行存款、货币市场基金、国债都是很好的选择。

假如你现在有10000元积蓄，理财专家建议你吧1万元分成5个2000元，分别做出适当的投资安排。这样，家庭不会出现用钱危机，并可以获得最大的收益，你可以采用如下的投资方式：

1. 用2000元买国债。这是回报率较高而又很保险的一种投资方式。
2. 用2000元买保险。以往人们的保险意识很淡薄，实际上购买保险也是一种较好的投资方式，而且保险金不在利息税征收之列。尤其是各寿险公司都推出了两全型险种，增加

了有关“权益转换”的条款，即一旦银行利率上升，客户可在保险公司出售的险种中进行转换，并获得保险公司给予的一定价格折扣、免于核保等优惠政策。

3. 用 2000 元买股票。这是一种风险最大的投资方式，当然风险与收益是并存的，只要选择得当，会带来理想的投资回报。除股票外，期货、投资债券等都属这一类。不过，参与这类投资，要求有相应的行业知识和较强的风险意识。

4. 用 2000 元存定期存款。这是一种几乎没有风险的投资方式，也是未来对家庭生活的一种保障。

5. 用 2000 元存活期存款。这是为了应急之用，如家里临时急需用钱，有一定数量的活期储蓄存款可解燃眉之急，而且存取也很方便。

这种方法是许多人经过多年尝试后总结出的一套成功的投资经验。当然，每个人根据不同的情况，可以灵活选择。

中收入家庭的理财之道

中等收入的工薪家庭如何投资理财？应遵循哪些原则？

顾名思义，工薪阶层就是主要依靠工资奖金收入维持生活的阶层。一般而言，工薪阶层家庭有稳定的收入来源，家庭负担并不重，但面对诸如赡养老人、抚养子女、偿还贷款、准备子女读书基金、自己养老基金等种种支出，他们也会感到生活的沉重压力。很多人意识到，只有合理的财产支配，才能实现家庭资产的保值增值，使自己过上有规划而轻松的生活。

周先生，36 岁，月工资近万元；妻子 35 岁，月工资 3000 元。家庭月支出 4000 元。有一个 6 岁的女儿。家庭每月需给双方父母各 500 元。有一辆价值 8 万元轿车和一套 60 万元的住房。有将到期的国债 15 万元，存款 10 万元。将来希望女儿能接受高等教育，最少也要供女儿大学毕业，预期未来每年的大学费用为 6 万元。并准备再过 5 年换一部 15 万元的汽车。周先生一家该如何投资理财？

周先生一家目前处于家庭成长期，收入稳定，有一定积蓄，车、房等生活工具也已具备，家庭财务活动已经步入正常的轨道。但积攒买车款项、子女教育金和老人赡养费等问题摆在周先生面前，需要较大的资金支持。另外家庭流动资产比例非常低，如果家庭收入出现问题，对家庭影响较大。

对工薪阶层来说，他们虽然收入来源稳定，但由于总额不高，因此避免因出现意外开支而影响到正常生活的风险是必须考虑的。做一个稳健的投资者，是工薪阶层的最好选择。

一、工薪阶层需要加强风险防范能力，提高家庭财务安全系数

家庭一个非常重要的理财项目是准备家庭应急备用金，要预留出 2 万元作为 3~6 个月的消费支出，以保障家庭资产适当的流动性，其他存款可购买货币市场基金，短债基金等流动性极强的金融资产，因为其利率高于活期，免税且流动性强。

二、如何规划保险

“人有旦夕祸福”，保险既是幸福生活的保障，又是一切投资的基础。家庭理财，保险是不可或缺的一部分，青年人也需要保障类保险。对与周先生这样的家庭来说，家庭的收入主要依靠周先生，周先生如果发生什么意外，则这个家庭就面临着极大的风险，因此建议为周先生购买 20 年定期寿险，保额 50 万元，年交费约 3000 元，因为经常开车，需补充些意外保险，保额 10 万元，年保费约在 500 元。应通过购买相应的人身及财产保险，来避免意外事故对家庭经济产生灾难性后果。

三、如何规划投资

从投资比例来看,周先生购买的国债比重过大,投资过于保守,可从中分配部分资金进行较高风险的投资,如股票。高风险的投资工具会为投资者带来比较高的收益,但也同时为本金的安全带来不确定性,所以在选择投资工具时还要兼顾低风险的投资工具,如定期存款、国债、人民币保本理财产品等。利用家庭存款进行金融投资,获取较高的投资收益。

在对每月结余的资金进行投资时,应以稳健为基本原则,不要盲目追求高收益、高回报,因为高收益的背后往往蕴藏着高风险。

一方面,对于工薪阶层来说,工作的收入是最主要的收入来源,因此,在投资之前,工薪阶层必须先要做到认真积极地工作,不断学习各项技能,保证工作稳定,收入稳步增长。在这之后才能考虑投资的问题。

另一方面,由于时间、精力、相关知识掌握及资金等方面的限制,工薪阶层一般不宜直接进行实业投资,可以通过购买相关金融产品进行间接投资。在金融投资品种上,最好不要涉及高风险的期货、股票等投资,可以在相对稳健型投资产品里作选择,如基金、国债或一些银行推出的理财产品。

定期定额购买基金,应该是工薪阶层的一个很好的办法。基金定投是类似于银行零存整取的一种基金理财业务,可以到银行办理。开通基金定投后,银行系统会根据客户指定的基金及申请的扣款金额和投资年限,每月自动扣款购买基金。定期定额进行投资较单笔投资能更有效地熨平投资风险。一次性买进,收益固然可能很高,但风险也很大;而定投方式由于规避了投资者对进场时机主观判断的影响,与单笔投资追高杀跌相比,风险明显降低,更适合财富处于积累阶段的普通工薪阶层。而且,定期定额进行投资,可以有助于强制储蓄,培养起良好的投资习惯。

四、多种投资都可尝试

如果想几年后买房,转换债券是个好的投资方向。这种债券平时有利息收入,在有差价的时候还可以通过转换为股票来赚大钱。投资于这种债券,既不会因为损失本金而影响家庭购房的重大安排,又有赚取高额回报的可能,是一种“进可攻,退可守”的投资方式。另外,各国百姓投资的历史却证明,股市长期科学投资是积累财富的最好方式,是普通人分享国民经济增长的方便渠道。

高收入家庭的理财之道

高收入家庭虽然具有丰厚而且稳定的收入来源,但是,并不是收入多了就可以完全没有原则的随意支配。年收入在50万以上的高收入家庭投资理财方案是什么?

张先生,35岁,高级工程师,年收入税后50万元,爱人李女士,30岁,律师,年收入税后15万,公司每年出资用于全家保险。儿子6岁,在外地读小学,每年学费和生活费支出需6万元。张先生父母无社会保险和退休金,每年赡养费3万元;妻子父母有社会保险,有养老保险,每年赡养费2万元。

家庭每月生活费1.5万元(包括房租),有活期存款150万元,在一个公司做了一项300万元的长期投资,短期内无法收回;但每年可以分得红利15万元左右。

张先生的三口之家算是高收入家庭。夫妻二人正值事业上升期。职业生涯稳定,全年家庭预计结余在60万元左右。张先生夫妇对未来生活开支想得很周到,希望每年一次旅游,供儿子上大学,留上一笔做儿子将来结婚的准备金,尽快更新一辆好车。

对与张先生夫妇，他们近期的理财目标是这样制定的：

第一，合理投资使家庭资产稳步升值。

第二，完善孩子的教育金储备。

第三，完善保险，合理分配大病、身故和养老保险。如有商业养老保险是否还有必要办理社保？

第四，计划买房定居，在未来两年内购置一套北京四环以内的房产（160 平方米左右）。

像张先生这样的高收入家庭，应该如何打理资金？

一、买房或租房

从张先生家庭的收支情况来看，在北京添置房产的经济压力并不大。北京四环以内的房子，以目前商品房每平方米 30000 元估算，160 平方米的房子，房屋价格应该在 500 万元以内。若高先生今年底买房，手上可动用活期资金 150 万元。90 平方米以上首套住房首付款比例 30% 为 150 万元，另外可向银行申请贷款 200 万元。20 年期间每月偿还额为大约在 1 万元。占家庭月收入比例不到 20%，可以轻松负担。

根据某房地产中介公司最新调查数据显示，目前北京的楼市租售比已经达到 1：550，部分区域甚至达到 1：700，而郊区更有些地方是出现 1：1000 的高比例。在这种情况下，租房也不失为一种可行的选择。再考虑到张先生夫妻二人的职业特性，作为工程师和律师，工作常辗转于各地之间，因此完全可以暂时放弃买房的考虑，在四环内租房，既满足工作需要，也可以满足生活便利的实际需求。

二、子女成长基金投资开始越早越好

张先生目前有一个儿子，未来不管在北京就读国际学校还是出国留学，预期的教育费用都不是一笔小数目。理财专家建议张先生用基金定投的方式为孩子做好教育金规划。

基金定投是引导投资人进行长期投资、平均投资成本的一种简单易行的投资方式，它可以通过分先投资，降低投资风险，并且可以获得长期复利的效果。该方式尤其适合孩子尚处于学龄前以及小学阶段的家长。孩子越小，参加定投越早，对达成预期目标越有利。

张先生正处于家庭成长期，因此张先生理财重点的优先顺序应为：子女教育规划＞资产增值管理＞应急基金＞特殊目标规划。

三、银行理财省力又省心

张先生家有一笔高达 300 万元的公司直接投资，预计每年分红 15 万元。张先生属于中庸偏保守型的投资者，稳定是其重要考虑因素，希望投资在保证本金安全的基础上有一些增值。以张先生目前的家庭财务状况和风险承受力，结合中国现有金融投资工具的收益和风险特性，可适当调整投资比例。

对于实体公司的直接投资，例如入股朋友公司，不论是否参与经营，风险较一般银行理财产品都要高出很多。除了要承担市场系统风险、经营风险、管理风险，还要承担相应的信用风险。从此笔投资年回报率 5% 来看，收益并不算高。如果后续公司没有业绩爆发潜力进而提高回报率的话，不如选择一个适当的时机退出。

张先生退出以后可以适当的考虑购买银行发售的信托理财工具，目前该类产品的市场报价年回报率平均水平在 7%～9% 之间。或是可以考虑投资阳光私募基金，可以获得更高的收益回报。理财不仅要考虑一项投资产品的预期收益，更重的是从风险控制的角度来看，投资信托和基金的风险要远远小于投资小企业。

四、留出应急准备金

每个家庭需要可以快速变现的流动资产，较为理想的方式为银行活期存款，数额以家庭三个月的花销为宜。张先生一家留有 5 万元的应急准备金，正常生活方式和投资不会受

到太大的影响。平时月结余可考虑用零存的方式参与到银行长、短期理财和基金投资中去。这里除了考虑风险收益,要特别关注资金的使用期限,兼顾流动性。另外,为了保证晚年收入锐减和生活开支的延续性,建议从现在开始进行晚年准备金的准备事项,两人每年各准备3万元。

新婚家庭的理财之道

由于新婚夫妇大都经历了很长的“单身贵族”期,所以许多人对婚后生活或多或少都感到有些心里没底。另一方面,现在的“单身贵族”中大多数人都没什么理财经验,每月的收支安排也比较随心所欲,所以结婚后如何打理小家庭的财产,怎样根据家庭经济收入情况,建立起合理的家庭理财制度对小两口来说确实是一项严峻的考验。

小牛和小姜是一对80后新婚夫妻,结婚一年多。刚结婚的时候,家庭月收入8000元,两人打算婚后2年后要小孩。小牛有医保,无公积金,小姜有社保。此外,两人现有住房一套,贷款20万元,目前每月偿还1000元。在婚礼筹备和购房后,两人的存款已经所剩无几。为了能够理清思路,也为了打造更加和谐美满的婚后生活,两人特地咨询了理财师。

理财师告诉他们:“婚后一定要有所积蓄,以备不时之需。”在看过小牛夫妇的月支出表后,理财师建议他们:要尽量削减外出就餐、购物、娱乐费用。外出就餐改为家庭做饭;购物时尽量使用信用卡赚取积分;周末聚会以家庭为娱乐场所,节省开支之余还特别温馨……如此一来,每个月能省下1000元。

当恋爱中的男女步入婚姻的殿堂之后,接下来就是两个人一起过日子。所谓过日子包括的不仅仅是柴、米、油、盐、酱、醋、茶,还需要考虑如何将日子过得红红火火,这就是理财的学问。在结婚成家后,理财成为夫妻双方共同的责任。对于每一对新婚夫妇来说,如何面对家庭理财确实是一个大问题。

专家建议,新婚夫妇在进行理财时,以下“清规戒律”一定要遵守。

第一,尊重对方的理财观点。家庭情况的差异和工作、经济背景的不同,使得夫妻之间的理财观念不同,消费的观念自然就会有差异。对于新婚的人来说,在理财观念上遇到分歧很平常,此时你所要做的,就是尊重对方的观念,有再大的分歧,也不要用争吵来解决,而是要在今后的共同生活中逐渐磨合和适应。

第二,尽量理性消费。夫妻双方刚开始生活,可能还改不掉过去消费不计额度的毛病,这点是两个人理财的大忌。你务必要改掉盲目消费的习惯,将各项消费控制在合理范围之内。不必要买的东西就别买,不必要花的钱就别花,更不要为了面子和义气打肿脸充胖子。如果发现对方的消费不合理时,应及时沟通,提出改善建议等,这样两个人的生活才会更有“财”!

第三,建立家庭账簿。建立家庭账簿,就是在给家庭做预算的准备,这些资料将为你以后的花钱提供很好的参考。而夫妻双方应当彼此财务透明,最好不要背地里藏私房钱,基于对彼此的信任,可以尝试双方各自支配各自的收入。别小看这一本家庭收支账本,通过它,你可以掌握每月家庭的具体财务收支情况,对家庭的经济收支做到了然于胸。

第四,及早规划家庭的未来。夫妻双方要订出长远计划,对诸如养育孩子、购买住房、购置家用设备等需要周密地考虑,作出具体的收支安排。对于投资计划,夫妻双方更应坦诚商讨,并注意投资可能带来的风险。

在具体的理财实践中,新婚夫妇怎样才能根据双方的实际情况,建立起合理的家庭理财制度,把家庭稳定的收入变小为大,起到保值增值的作用呢?可以考虑以下理财途径。

途径一：寻求稳妥、能保值的理财产品。国债是所有投资渠道中最稳妥的理财方式，考虑其不缴利息税、提前支取可按相应利率档次计息等优势，国债应作为新婚家庭理财的首选品种。

途径二：开放式基金具有“专家理财、风险小、收益高”的特点，购买运作稳健、成长性好的开放式基金或具有储蓄性质的货币基金 would 取得较高的收益。

途径三：适当介入收益高的投资渠道。目前，我国股市日趋规范，市盈率不断降低，在这种投资环境向好的情况下，如果购买一些 10 元以下的通信、金融、能源等垄断和高成长行业的股票，必然会取得较高的回报。

途径四：很多新婚夫妇在筹备婚礼后，经济基础相对不够牢固，家庭理财应当优先以保险规划寻求保障。因为，从婚姻初始阶段就制定保险规划，可以较早地防范一方一旦出现意外、重大疾病，或者财务状况发生较大改变，家庭生活水平可以在一定时期相对稳定。

如何让家庭财富得到快速积累，是新婚夫妇的必修课。因此，在有了“爱情宣言书”之外，做好家庭规划，进行科学理财是一件不可忽视的重要事。

再婚家庭的理财之道

再婚家庭和一般的婚姻家庭相比，有着独特性，所以理财方式又会有不同。有一句俗语：吃一堑，长一智，谁都不想在同一个地方跌倒两次，所以第二次婚姻会面临种种的挑战。怎么直面财务上的问题，并很好地解决掉，是再婚家庭的重要一课。

李萍六年前和丈夫离婚，儿子由她带。聪明勤劳的她在上海 5 个家具城都租了柜面经营家具生意。3 年前，49 岁的她经人介绍，有了人生中的第二次婚姻。头两年，她和第二任丈夫的关系还算可以，但是第三年两人却争吵不断直至分居，导致两人关系恶化的直接导火索就是一年前她背着丈夫偷偷为儿子买了一套房子，后来却被丈夫察觉。

目前的离婚率呈现不断上升之势，再婚家庭的离婚率又比普通家庭的离婚率更高，其中最主要的原因还是家庭财务纠纷和子女问题，子女问题中又有很大一部分包含了财产问题。

可以说，再婚和第一次婚姻有很大不同，再婚者面临着心理、人际关系、家庭经济等各方面的问题和压力，再婚家庭中的财务问题就是这种复杂关系的综合体现。那么，再婚家庭如何理财呢？

一、理财的心理准备要先做好

如上文所说，再婚家庭和普通家庭有不同之处，所以要有心理准备。首先，再婚者有婚姻失败的阴影，战战兢兢踏入新家庭，往往对另一方存有戒心，自然不自然地会在感情和经济上有不同程度的保留，唯恐全部投入后，换来的是又一次伤害，此时，能否处理好家庭财务关系对于再婚双方的情感关系是非常关键的因素。同时，由于涉及第一次婚姻所生的子女，如果再加上新婚后生育的子女，会使再婚者的家庭关系更为复杂，各种亲情维护等开支也比普通婚姻多，所以再婚家庭的理财显得更为重要。

二、为防纠纷须做好婚前财产公证

再婚家庭的理财，在踏入第二次婚姻之前就应该拉开序幕，那就是怎么处理婚前财产问题，只有分清你我，才能在以后发生纠纷的时候有清楚的法律证据。

让一对处于热恋中准备结婚的年轻人去做婚前财产公证，大家心理上很难接受，但再婚夫妻则应该有这样的理性。再婚男女往往处于人生和事业的上进期，已经积累了一定的物质基础，结婚同时也会把自己的财产带入婚姻生活，考虑婚前财产公证也是能够得到对

方理解的。

婚前财产公证有几种不同的模式，可以自己列好财产清单，一起到公证处公证；也可以请律师拟一个婚前财产协议，做一份“律师见证”。现在不少富翁再婚时都采取了请律师写见证书的模式，一来比较隐蔽，二来律师见证费用比公证处公证费用低得多。

三、房产证上加名要细思量

房产问题也是再婚家庭中最容易产生纠纷的源头之一。再婚家庭中往往一方或双方都有婚前房产，专家建议，无论婚前财产是否曾经公证，都不要轻易在婚前房产的房产证上加对方的名字，也不要轻易将对方户口迁往婚前房产处。因为房产证上加了对方的名字，对方就可以对该房产提出权利诉求，而户口在此也可以对房子提出居住权和使用权。对于婚前房产，若不需要出售以便重新购买新房，也没有其他特殊情况，还是完完全全留在自己手里较“保险”。

四、婚内财务宜公开

在经济条件允许的情况下，尽力保留婚前财产是理直气壮的。但两颗受伤的心选择走到一起，自然是希望人生的后半段有人相依相偎，互相取暖，所以相互信任也尤为重要。否则，缺乏信任的再婚生活也只能是一潭死水，索然无味。因此在婚后，两人的财务就最好能“合二为一”。这种“合”并不一定要完全放到一个共同账户中，而是说两个人要“合计”，至少要公开透明，共同规划。

五、对待子女要“一碗水端平”

再婚理财中还有一个很重要的事项，就是对待未成年子女的零花钱问题。对于小孩，再婚夫妻的方式不尽相同，但现在必须要统一起来。如果双方仍然按各自的方式对待自己的小孩，那么他们根本谈不上融合。对于没有跟随在自己身边的孩子，双方可以有不同的支出方式，但是对于同一屋檐下两个没有血缘关系的兄弟姐妹，则应该“一碗水端平”。否则，孩子们难免有意见，从而影响大人之间的感情。

对于婚内小孩的用钱管理，再婚夫妻不妨选定一位代表，专门负责孩子们的财务问题。在孩子们面前，由其中一人管理和决定孩子们的财务问题，夫妻私下则可以再沟通、再商量，也可以拿到“家庭财务定期会议”上做讨论。

六、自身养老规划切莫忽视

由于有过婚姻经历，要处理众多的社会关系，要考虑多个孩子的教育问题，要照顾双方老人，再婚夫妻双方忽略自身的养老规划是非常普遍的现象。千万不要如此！一般再婚夫妻都已人到中年，在这时候一起规划养老计划是非常关键的。而且，一旦错过这个机会，等孩子经济都独立后再考虑自己的养老，就错失最佳时间了。

因此，再婚夫妻必须为两个人的养老特别制订一份计划，包括从家庭收入中特别保留部分资金作为双方的养老基础金，通过一些适当的理财手段让这笔专项基金增值。同时，要考虑双方的商业保险问题，增加家庭抵御风险的能力，包括重大疾病保险、住院医疗类保险以及适量的养老险。此外，若两人经济收入能力差异较大，收入高的一方应该规划较高的寿险或意外险，担负起对家庭的保护责任。

七、老人要提前处理财产

若是年纪较大的老人“夕阳红”式再婚，则最好能事先对于身后的财产做好处理和安排，可以采用书面约定的方式进行，也可以用遗嘱的形式，这样比较容易获得对方以及双方子女的理解，也避免突然去世后再婚家庭各方主体为老人的遗产分割发生纠纷。

总之，再婚双方彼此间一定要倍加珍惜，特别是在个人财务上，双方要以诚相待，不要相互保留和隐瞒，并注重加强家庭理财的交流和沟通。再婚家庭财合，则人和；人和，

则家兴。

单亲家庭的理财之道

马女士和丈夫离婚后与3岁的儿子生活在一起。马女士是一家外企的普通员工，年收入约有4万元左右。离婚后，丈夫每月支付给儿子1000元的生活费。儿子正在上幼儿园，每月支出1500元，而马女士的生活费在每月1000元左右。另外，马女士有一套价值40万元的房子，银行定期存款6万元。马女士平时工作较忙，没有时间打理资金，因此对如何让闲置资金流动起来“钱生钱”，以及如何通过理财保障孩子未来的教育等问题相当头疼，但有没有人可以商量，所以感到压力很大。

作为如今大都市中常见的单亲家庭一族，其家庭财务风险与普通家庭有很大不同，防范风险、建立财务安全网是单亲家庭投资理财的基础和重中之重。这类家庭理财的目标为：一是保障子女教育；二是家庭的财务安全；三是让自己手中的资产实现稳妥增值。归纳起来就是：资产保值并保持较好的流动性，以满足日常开支、突发事件及孩子教育资金的需要。

单亲家庭的保险额度至少应为子女成年前所需的生活费、学费的总和。若是经济条件允许，则可趁早为小孩规划独立的保单。因为附加在父母之下的儿童保障最高只保障到25岁，为免单亲家长因身故而保障中断，最好让子女有独立周全的保障。

35岁的宋女士在深圳一家公关公司工作，离异后带着6岁的女儿单独生活。宋女士拥有一套近80平方米的产权房，市价为60万元左右，每月需支付住房贷款1500元，尚有8年才能还清贷款，由宋女士负责偿还。宋女士目前个人资产包括5万元的银行定期存款和2万元基金产品。宋女士收入较为稳定，月收入在4000元左右，孩子的父亲每月支付孩子的抚养费500元。她和女儿每个月的生活费大约为1500元左右。宋女士因为工作的关系每个月不定期还有一些其他收入，平均每个月会有500~1000元不等。宋女士希望家庭的财力能一直支持孩子的学业，并希望有能力送她出国念书。同时，希望自己手中的流动资金和固定资产都能有所增加，在退休的时候能有50万左右的可支配款项安度晚年。另外，生活可支配费用随着年度的增长而增长。这段时间内，家庭支出较为固定，并且宋女士的工资也将一定程度地增长。家庭的主要理财支出包括：子女教育、供房、家庭医疗保障、应急基金、资产增值管理、特殊目标规划等。

总体来说，宋女士总资产不多，且主要为房产，可用于投资的资产比例微乎其微。因此，投资规划并不是她目前理财的主要内容。当前主要应做好金融资产保值并保持其较好的流动性，以补贴日常开支及应对突发事件。宋女士本人的收入加上女儿的父亲支付的抚养费月度合计4500元，扣除本人和女儿生活费共计1500元，每月还节余约3000元，可以积累作为家庭生活费用以外的其他支出的储备。除此之外，建议现有资产和今后收入节余按5:5分别进行权益类投资（如股票基金等）和固定收益类投资（如存款、债券基金等）。

理财专家建议，单亲家庭如果想要避免今后的家庭经济陷入困境，就需要有一个长期合理的投资理财计划。

第一，定期定额购买基金。这类似于银行存款中的零存整取。定额定期实质上是一种储蓄兼投资的投资工具，是普通家庭实现长远理财目标的主要手段。这种购买方式，不需要自己每月操心购入基金，只要签订协议，后续操作全部自动完成扣款购买。在价格高时

所购份额较少，价格低时所购份额较多。长期下来，成本自然摊低。这种投资方式就和“滚雪球”一样，最大的优势在于聚沙成塔。可把其作为子女教育基金或自己的养老保障基金。

第二，购买一定量的教育保险和教育储蓄。

第三，孩子上大学时，可以考虑让孩子申请助学贷款，同时可享受贷款利率一半免息、免担保待遇。这样，既可增加孩子对社会的责任感，体会生活的压力和动力，也可减轻家长的压力。

不少单亲家庭处于家庭成长期及小孩学习消费期，一旦离婚，支出占家庭收入的比例就突然变得很高，不仅仅是孩子的教育，连基本的保障可能都成问题，很多人很难适应这种过渡期的风险。为了保持生活水平，单亲家庭应当将更多的精力放到家庭理财上面，掌握科学的理财方法，这样，这个家庭的未来才会越来越好。

退休家庭的理财之道

人生进入老年，收入减少了，身体变差了，不得不面对的疾病和医疗问题增加了。这对大多数退休家庭来说，都成了棘手的问题。其实老年人不过就是希望能够老有所养，能够看得起病，但是能满足这样的条件并不容易。

目前，退休家庭面临的问题主要是：

第一，老龄工作者的苦恼——就业的不稳定。很多老年人在退休后，出于经济的压力，为了自己以后生活考虑，工作的愿望还很强烈。他们十分希望能有更多公司能为其提供岗位。可是综观老龄工作者的市场，他们的就业状况不容乐观。

第二，付不起的账单——高昂的医疗支出。基于老年人的体质特点，他们本身就是一个易发病的群体，患病率明显高于其他年龄组的人群，尤其是老年人的呼吸系统、循环系统，以及肌肉、骨骼、结缔组织特别容易发病。可以说，人一旦进入老年，他便时刻受到疾病的威胁，而老年人对疾病的抵抗和反应能力较弱，很容易生病。而一旦发病，他们的病情很容易恶化。

老年人患病现象极为常见，一人患多病的情况也不少见。如一位老年人可能同时患有高血压、冠心病、糖尿病等多种疾病。这些都说明了老年人更需要医疗照顾，但是，现在的住院治疗费用高，而老年人一般都需要长期医疗护理，这笔费用是他们根本负担不起的。尤其是在农村生活的老人，就更加难以承担相关的费用。

第三，晚年不易“安”享——直面不断上升的生活成本。现在退休的老年人多数为50多岁，上有老人，下有儿女，生活负担仍然很重。尤其是在面对现在的通货膨胀、物价上升时，他们的生活便开始捉襟见肘了。

生活成本不断上升，生活压力不断增加，对于年轻人来说都是很郁闷的事情，何况是老年人？于是大多数老年人放弃了安享晚年的想法，再次出来就业。这也是现在中老年人人才急需再就业的原因。

另外，成年子女不赡养老人，也为老人的晚年生活罩上了阴影。本来老人为儿女付出了一生，但是老了，儿女却因为自己的经济负担，而不愿意照顾老人。即便老人有些养老收入，但是也只能勉强维持生活，一旦生病，根本不可能支付得起。

所以，对于老年人说，在生活成本不断上升的今天，想要安享晚年，已经十分不容易了。即使在经济相对平稳时期，安全养老也困难重重，更何况在如今不断蔓延的金融风暴下，安全退休的难度系数又加大了不少。

生活当中，很多人对自己的养老规划没有概念，大多数人说：“我单位有养老保险。”还有人说：“现在还早呢，想那么远干吗？”可是如果我们简单地算一笔账，你的想法也许就会改变。

首先我们用一个保守的算法，暂不考虑通货膨胀的因素。假如你准备 60 岁退休，退休后你每月需花 1000 块钱，我们按平均寿命 80 岁来计算，你将需要 $1000 \times 12 \times 20 = 24$ 万元的养老金；假如每月需花 2000 元，你将需要 $2000 \times 12 \times 20 = 48$ 万元的养老金。

如果你的身体很健康，生活也很美满，活到 100 岁呢？答案是：活到 100 岁，每月 2000 元，你就将需要 96 万元的养老金！

事实上，几十年间不可能不发生通胀，假如我们以 3% 的通胀计算，如果每月支出 1000 元，而你的寿命是 80 岁，那么，你将需要花将近 60 万元；如果按每月支出 2000 元计算，则将近 120 万元。

当我们在工作时，通胀可以通过工资的上涨来弥补，但是当我们退休以后，固定的养老金是不能有效抵御通胀的。所以你的养老时间越长，你要考虑通胀方面的问题也就越要全面，你需要为此做好更充分的准备。

当看到以上的计算结果后，你准备用多少年来准备你的养老金？目前中国大多数人都正在用领取社会基本养老保险加上多年工作攒下的家底来养老，但如此之大的资金缺口，意味着没有规划的养老钱作为退休后的来源根本不够。这要求我们从年轻时开始进行个人财务规划，确立目标，合理投资，以使得自己的晚年生活少一些忧虑。

收入不同，各有侧重

日常生活中，常常听人们感慨家庭收入太少无财可理，收入较高的家庭则认为没必要理财。实际上，理财对于不同收入的家庭同等重要，它不仅能使家庭财产保值增值，更可以在遭遇变故如失业、生病、死亡等情况时不至于手忙脚乱。

不同收入、不同年龄和不同职业收入的家庭由于抵抗风险的能力各不相同，家庭财产状况也有不同的差别，每个家庭的理财目标和理财重点各有不同，因此在选择适合自己的理财方案和理财计划时尤为重要。也就是说，针对不同收入的家庭，应该采取不同的理财方案。

低收入家庭：稳中求财。

张慧，印刷厂工人，今年 40 岁，丈夫在一家银行工作，还有一个 17 岁的女儿在读高中。夫妻二人的月收入大概是 4000 元，家里每月日常开支约 1500 元，其中孩子住校零花 500 元。每月存银行 1600 元，其他方面花费大约三四百元。

4 年前，张慧爱人单位搞房改，他们分期付款买了一套两室一厅的房子，房钱 7 万分 5 年付清，首付 2 万后基本每年交 1 万多一点，今年是最后一年。张慧打算等房子贷款付清后为孩子多准备一点上大学的钱。因为爱人在银行工作，对股票稍微懂一些，今后条件允许的话，她也想炒炒股。

张女士一般到家门口附近的超市购买日常用品，那里东西比较便宜，蔬菜、水果等一般是去农贸市场去买，全家人的衣服也基本是在打折和优惠时买。

像张慧这样的低收入家庭，一般理财观念较传统。因为普通工薪家庭收入较低，家庭承受风险的能力较差，理财要求绝对稳健。除了每月做好支出计划安排，日常开支尽量节省，从头做起，稳打稳扎，建立良好的理财基础。对于低收入家庭理财，要注意以下几方面。

首先，以储蓄为主。在日常必不可少的房租、伙食开支外，应该多储蓄，最好每个月都能将部分工资存一年定期存款，在银行选择自动转存业务，每个月都会有定期的资金。这种“滚雪球”的方式，可以保证家庭理财的稳定性和连续性。

其次，保险必不可少。保险是所有理财工具中最有防护性的，由于低收入家庭抗风险的能力较弱，可以考虑拿出部分钱购买一些人寿保险、意外伤害保险等。作为兼具投资和保险的双重功能，保险是一个明智的选择。

第三，可以适度承受风险。低收入家庭可依据自身风险承受能力，适当主动承受风险，以取得较高的效益，但是风险也不能过大。从现实来讲，一些风险性相对小一些的企业债券就是不错的选择。

中收入家庭：风险适中是关键。

中收入家庭收入多一些，可以拿出的投资理财的钱多一些，可承受风险的能力强一些，但是并不是说，所有的家庭都能够一味追求高收益的投资形式。选择合适的理财方式才能有的放矢。

第一，养成良好的理财习惯。在理财方面决不能偷懒。钱就像员工，家就像公司，你就像老板，要让钱时时流动运转，才能为你和家庭创造更大的价值。

第二，投资基金要三分。对于中等收入的家庭来说，基金是一个不错的选择，家庭可以将投资基金的50%购买股票型基金，30%投资平衡型基金，20%投资债券型基金，以这样的三分组合可以获得不错的收益。在投资基金外也要留出部分作为存款储备起来。

第三，转嫁风险，节约成本。如何处理风险是中等家庭理财的关键。理财不仅包括财富的积累，也包括风险的规避，在理财过程中要学会用保险转嫁风险。

高收入家庭：理财多元化。

作为高收入家庭的成员，这一阶段的人多是年富力强，一般收入可以较快速地增长，到后期逐渐趋于稳定。对于这个阶段的理财来讲，重点在于日常预算、债务管理和面临的家庭目标方面，因此在投资中要注意以下几点。

第一，分散投资，争取收益最大化。为了增加理财收入，可以将存款中的60%用于购买理财产品，如投资股票、购买基金产品、投资国债等，争取获得最大的收益。

第二，调整收支，使用购房支出。购买房产是家庭的一件大事。首先要准备出首付款，根据自己的实际情况选择不同的银行还款方式。将银行的固定还款作为家庭的固定支出算在家庭预算内，及早安排。

第三，教育投资规划要趁早。日益增长的教育投资需要家庭早作打算，可以进行教育储蓄规划和购买教育保险，为孩子的未来创造条件。

运用好理财的10%法则

说起家庭理财，富裕的家庭有富人的理法，贫穷的家庭有穷人的理法。关键是要根据自身家庭状况进行合理安排。

理财实践中，一些家庭在进行理财安排时，常常不知如何准备理财所需要的资金，总觉得没有较多的钱财可理。针对这种情况，理财专家认为，运用10%法则，或许是个不错的办法。

所谓10%法则，就是将家庭收入的10%存下来进行投资，通常比较适合低收入家庭，积少成多，集腋成裘，将来就会有足够的资金应付理财需求。

具体来说，假如你家每个月有6000元收入，那么每月拿出600元存下来或投资，一年

可存 7200 元；假如你家每月有 12000 元收入，那么一年就可以有 1.44 万元进行储蓄或投资。每个月都能拨家庭收入的 10% 进行投资，再通过每次进行的复利结算，经年累月下来，的确可以储备不少资金。如果随着工龄的增加薪资也跟着调高，累积资金的速度还会更快。

从每个月的工资中抽出 10% 作为投资储备金并非难事，只是常有人表示偶尔省下收入的 10% 存下来是有可能，但要每个月都如此持续数年可不容易。往往是到下次发薪时，手边的钱已所剩无几，有时甚至是入不敷出，要透支以往的储蓄。会觉得存钱不易的人，通常也不太清楚自己怎么花掉手边的钱，无法掌握金钱的流向；有钱存下来，一般都是用剩的钱，属于先花再存的用钱类型。

这类人若想存钱就必须改变用钱习惯，利用先存再花的原则强迫自己存钱。在每个月领到工资时，先将工资的 10% 抽出存入银行，然后将剩下的钱作为一月的花销仔细分配。

要做到对你的钱合理分配，使用得当，可以利用记账帮忙达成。也就是说，买本记账簿，按收入、支出、项目、金额和总计等项目，将平时的开销记下来，不仅可以知道各种用度的流向及金额大小，并且可以当做以后消费的参考。把记账养成习惯，每天都记账，不要记几天就歇手，这样起不到太大的作用。

另外可以把各类开销分门别类，就可以知道花费在食、衣、住、行、娱乐等各方面和其他不固定支出的钱有多少，并进一步区分出需要及想要，以便据此进行检讨与调整。

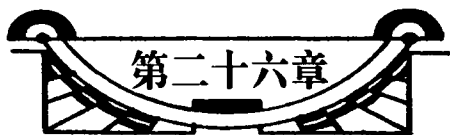
需要及想要是常用的消费分类方式之一，例如买件百元上下的衬衫上班穿是需要，买件数千元的外套是想要；一餐十元作为午餐是需要，午餐以牛排满足口腹是想要。透过记账区分出需要与想要后，买想要的东西要三思后行，尽可能压缩想要的开支，你会发现除了一开始从工资抽出的 10%，减去各种支出花销还有部分结余。

所以，每个月拨出收入的 10% 存下来只是个原则，能多则多，实在不行，少于 10% 也无妨；重要的是确实掌握收支，尽可能存钱。

假定有一个身无分文的 20 岁年轻人，从现在开始每年能够积蓄 1.4 万元，如此持续 40 年，并且他每年将存下的钱用做投资，并获得年均 20% 的投资收益率，那么到 60 岁，他能累计起 1.0281 亿元的财富。这是一个令大多数人都难以想象的数字。只要你能够持之以恒的按照 10% 法则理财，也许你就是下一个百万富翁！

为了帮助自己做到 10% 法则，可以利用定期定额投资法持之以恒的累积资金。定期定额是指每隔一段固定时间（例如每个月）以固定金额（例如 5000 元）投资某选定的投资工具（例如某共同基金），根据复利原则，长期下来可以累积可观的财富。

说到底，其实一切阔论皆属虚，赶紧开工打造属于自己的聚宝盆才是真。记住，别在意本钱多少，只要有计划、巧安排，相信积累财富的那一天终将离你不再遥远。



利用人脉这个致富的快车道

成功致富不能只靠自己这双手

“一个人能够成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”流行于好莱坞的这句话充分说明了人脉的重要作用。事实也正是如此，一个人的力量始终是有限的，成功并不是靠一个人的100%的付出，而是靠一百个人每人付出1%的力量。如果你认识的人中，有可以为你的成功指明方向、铺平道路的贵人，那你就善于站在他的肩膀上，这样，你才能看到更广阔的风光。

谁都不是单独生活在社会中的个体。在生活中，我们难免会形成这样或者那样的关系，比如父子关系、朋友关系、夫妻关系；在工作中，我们也要处理同事之间的关系，上级和下属之间的关系。在处理这些关系的过程中，我们会形成自己的关系网，这就是我们的人脉。

有的人认为自己的能力强，个性独特，就不需要拥有人脉了。其实这样的想法是错误的，对于这样的人，社会会给予忠告：“只依靠个人的力量取得成功的人，一定会付出超乎常人的代价。”

有的人认为自己已经积累了很多财富，无论精神上还是物质上，都十分富足了，不需要再考虑人脉的问题。这样的想法也是不对的。世界每天都在变化，你不可能每天都生活在自己单独搭建的小屋里而不与外界接触。即使你没有什么需要求助于别人，但你还有父母、亲戚、朋友、子女，你不能保证他们也不需要你为他们做任何事情。

在生活中，财富固然重要，可是储存黄金远远不如储存人脉重要。黄金是不可再生资源，花掉了，用完了，也就消失了，但是人脉不一样，你完全可以利用它创造更多的价值。有了人脉，你可能会更大的发展，你的人生也会因为认识了越来越多的人而变得更加广阔。

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A. H. 史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程。无怪乎美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

可见，一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

每个人身上都有优点，如果身边的每一个人都能够用自己的优势帮助你，那么你的力量将是无穷的。可是，生活中很多人并没有认识到这一点，他们紧紧地锁住自己，为的是能够全神贯注的拼搏。可是，他们不知道，当集中精神只守着自己的那一小块田地的时候，已经失去了由人脉构建起来的更为广阔的沃土。

有一个美国女人叫凯丽，她出生于贫穷的波兰难民家庭，在贫民区长大的。她只上过6年学，从小就干杂工，命运十分坎坷。但是，她13岁时，看了《全美名人传记大成》后突发奇想，要直接和许多名人交往。她的主要办法就是写信，每写一封信都要提出一两个让收信人感兴趣的具体问题。许多名人纷纷给她回信。此外，凡是有名人到她所在的城市来参加活动，她总要想办法与她所仰慕的名人见上一面，只说两三句话，不给人家更多的打扰。就这样，她认识了社会各界的许多名人。成年后，她经营自己的生意，因为认识很多名流，他们的光顾让她的店人气很旺。最后，她不仅成为了富翁，还成了名人。

由此可见，你若想成功，就必须有很多人的支撑。任何一个只想依靠自己的实力获得发展的人，都将会承受更大的压力，受更多的苦。

因为一个人的力量是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题无法解决而陷入僵局时，你就必须请教能为你指点迷津的人，请他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。所以，不要再执迷于自己的力量，从现在开始储备你的人脉吧。

投资界的口号：投人，投人，投人！

经济大发展的环境下，很多人都热衷于投资。可是，对我们来说，最有价值的投资对象不是黄金，也不是房产，而是人脉。为了表达众多投资者观念的一致性，投资界甚至制定出了一个新的口号，那就是：“投人，投人，投人！”由此可见，在投资者眼中，人脉已经成为了一种资产，而且存在升值空间。

这样的说法并无不妥，人脉确实是一笔无形资产，而且是一笔不可忽视的巨大财富。对于企业而言，经营人脉是事业健康、持续发展的关键。对于个人而言，经营人脉更能助自己一臂之力，平步青云。

一、以人为镜，可以明得失

一般人都爱犯一个毛病，就是自以为最了解自己。事实上，我们对自己的所知极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、优点和缺点。正所谓“当局者迷”。当你以为“这就是真正的自己”时，通常只看到“有意识的自我”和“行动的自我”，但这些都只是自我的一部分而已。

把握自己唯一的办法就是拿自己与周围的人比较，或者在与人的交往中借助别人的眼睛看清楚自己。有时候，一个人必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，了解到真实的自我。可以说，除非有别人作为镜子，否则你永远不会知道自己的真面目。

二、知己知彼，百战不殆

所谓“知己知彼，百战不殆”，强调的是你必须掌握竞争对手的特点、动向。比如他们是否重视教育训练？是否鼓励员工进修以加强他们的技能？他们在同业中的名声如何？是否参加商展？有没有加入商业性组织等？

你的人脉网是了解这些信息的最佳渠道，而且大部分都真实可靠。

当然在了解竞争对手的情况后，重要的是取长补短：优势要保持，差距则应该努力缩小。

三、积累生活财富

走入社会之前，我们习惯于通过别人的生活经验、书报杂志和其他传播媒介了解这个社会。可是从生活体验中捕捉到的社会毕竟太有限了，就如“井蛙窥天”一样，使我们不能作出准确的判断；报纸和其他传播媒介所提供的也只不过是一张“地图”，光靠这张地图，难以控制活生生的现实。这些经由褊狭的个人经验塑造出来的世界观，能够随着不断扩大的人际关系慢慢得到修正。简单地说，只有与人交往才有可能掌握真正的现实社会，进而延伸自己的世界观。

因为父亲卧病在床，13岁的南存辉只好辍学当了一名小鞋匠。南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡走南闯北的生意人。他从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的变化，国家开始允许个人经营了。当时全国五金电器市场资源短缺，许多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当做零配件卖出。

南存辉意识到自己开创新事业的时机成熟了。他拿出修鞋积攒的积蓄，和几个伙伴开了一个电器门市。从这个小门市起步，南存辉的事业如日中天。十几年后，他的小门市发展成了今天的大型企业集团——正泰电器。

仔细搜寻一下你的人脉，你是否能够像南存辉一样从朋友那里获得成功的机遇？如果答案是否定的，那么你就应该去发展、去“投资”了。

用心经营自己的人脉磁场

好人缘是好财源的基础，借关系生财也是很多投资人的习惯之一。借关系生财，顾名思义，就是借用一定的关系使自己原有的财富更加充足，得到飞跃增长。

在生意场上，没有永远的敌人，只有永远的利益。明白了好人缘可以为自己带来滚滚的财富后，就要善待自己的盟友，保证自己的财路更宽阔。生意场上很多聪明的投资商都明白利益均分的道理，只有善待自己的合作伙伴，才能够保证自己的生意长期发展下去。

搞好人际关系，不管是普通的朋友，还是生意上的客户，都是一种宝贵的资源。做生意投资一定要广交朋友，善处关系，无疑就能够帮助你在竞争中处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

1988年，邵东平听人说莱芜没有温州人做衣服，于是只身由济南赶赴莱芜，找到当时人民商场的负责人，想在商场要个位置。负责人当即告诉他：免费一个季度试营业。邵东平抓住时机，当天便在商场给出的柜台上打出了“温州西装、大衣服装店”的横幅招牌。从试营业的第三天邵东平接下了第一条裤子开始，此后生意日渐红火，后来，他让自己的朋友邵国峰也来到了莱芜。邵国峰的裁剪手艺和邵东平的缝纫技巧很快得到了顾客的认可，生意多到忙不过来，于是就陆续地招来了亲戚帮忙，汇成了莱芜的温州服装加工村。

慢慢地，莱芜市温州人的服装市场越做越大。邵东平自豪地说：“凡在这条街上做服装的都是我带来的。”这几年，人们在穿着打扮上追求个性、时尚，邵国峰紧跟市场需求，进料讲究质地，式设计独特，生意一直很好。

可见，投资者的人脉资源相当重要，只有借用丰富的人际关系，广结善缘，才可使自己飞黄腾达，很多有钱人的成功一再验证了这一观点。

拓展人脉要主动

在人际交往中，主动进攻不仅是一种行为风格，从思想上讲，更是一种主动谋略。你

越主动，认识的人越多，公共关系越好，你就越容易成功。

社会是一个以人为主的社会，人的一切活动、交易、成就，都要从人与人的接触中产生。在社会生活中，别人供给你所需，也肯定你的贡献。所以，你认识的人愈多、公共关系愈好，就愈容易成功。

同时，现实也就注定了你必须主动去营造你的人脉网，主动出击也就意味着你成功了一半。而选择放弃，本来应该属于你的东西你也就不再拥有。

有些事情，个人是无法选择的。例如，你无法选择自己的父母，无法选择自己的亲戚，也无法选择自己出生的时间和空间等。但是，一个人在长大成人，尤其是经济自立之后，你可以自由选择营造你的人脉网。

实际上，许多人都囿于个人生活与工作的狭小范围与具体环境的局限，除了自家人和亲戚关系，还有同学、同事、朋友和熟人，都是“顺其自然”、被动形成的。作为个人，有意识地选择和结交朋友，有意识地建立自己的信誉，经营人际关系的网络，依然寥寥无几，这是营造人脉网的遗憾。

我们经常会遇到这样一种场面：在生日宴会上，几个好朋友聚在一起欢天喜地，而旁边会有人只是一声不吭地吃着东西，没有加入众人的行列中。这样的人实际上是白白放弃了扩大自己交际圈的好机会。如果能主动争取和别人交流，那就会为自己开拓一个自己不曾了解的崭新世界，也会促进自己的成功。

那么，怎样才能和对方良好地交流呢？

有这样一句话：“对方的态度是自己的镜子。”在日常的人际交往中，有时自己感觉“他好像很讨厌我”，其实这正是自己讨厌对方的征兆。因此，对方也会察觉到你好像不喜欢他。在出现这种情况时，要主动与对方交流，主动敞开心扉。“对方愿意接近我，我也愿意和他交谈”、“对方如果喜欢我，我也喜欢他”。如果用这种被动的姿态与人交往，那你永远也不会建立起和谐友好的人际关系。要想使自己拥有和谐友好的人际关系，使自己每天的心情都轻松愉快，就必须采取积极主动的态度与人交流。

这也就是镜面效应对我们的启发。要想营造好的人脉网，必须主动与人交往。一切自卑的、畏首畏尾和犹豫不决的行为，都只能导致人格的萎缩和为人处世的失败。

在交际中，主动进攻，可以使人了解到社会、人生中所具有的意义。也可以说，寻常人生交际，也是一场不流血的、平静温和的战争。因此，有些时候越是怯懦的逃避，就越是会被迎面而来的进攻压垮，因此不仅要反击，更要懂得主动出击，这不仅是一种人生的智慧，更是一种策略。在危险面前，恐惧会让你变得更加危险，只有迎难而上才是战胜一切的最有效手段。

不管你所从事的是什么工作，习惯于守株待兔的人都会被淘汰出局。任何一件事都不能靠等待去完成，抱有这种态度的人最终只会一事无成。只有躬身自省、主动做事，才有成功的可能。

虽然道理说起来很简单，但也避免不了人们心里对主动交往的许多误解。例如，有的人会认为“先同别人打招呼，显得自己没有身份”，“我这样麻烦别人，人家肯定反感我”，“我又没有和他打过交道，怎么会帮我的忙呢”，等等。这些观念实实在在地阻碍着人们，阻碍了人们在交往中采取主动的方式，从而失去了很多结识别人、发展友谊的机会。

当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时，最好去实践一下，用事实去证明你的担心是多余的。不断尝试，会积累你成功的经验，增强你的自信心，使你的人际关系状况愈来愈好。

拥有丰富多彩的人际关系是每一个现代人的需要。你要明白，别人是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此，如果想赢得别人的友情，与别人建立良好的人际关系，你就得采取主动，勇敢而大方地与别人交往。相信，只要你主动你就赢得成功人脉的一半。

打通网络的人脉通道

一个精通人脉投资的人应该“该出手时就出手”，将网络上的人脉通通装进自己的“口袋”。今天，我们已经彻底步入了一个信息化社会，信息化社会的一个明显特征就是：网络渐渐成为影响当代人工作和生活中个个细节的重要因素之一，它将人们的社交范围一下子扩大了很多。在这种环境下，人们对信息的意识，对开发和使用信息资源的重视程度越来越强。于是，人与人的联系方式也趋向于多样化，QQ、MSN、Twitter、微博等，应有尽有。这些沟通方式的诞生，打破了人们常规的交往模式，也极大地缩短了人与人之间的距离。

网络时代的到来，为我们带来便利的同时，也给我们带来了巨大商机，很多网络公司正是抓住了这一商机应运而生。

网络上的商机又是从何而来呢？几乎全部都是附着于网络上的隐形人脉提供的。网络的滚滚财源，其实就是网络上的强大的人脉资源。

那么，怎样打通这条虚拟的人脉通道呢？以下集中方法值得试试看。

一、利用 QQ、MSN 等简单普遍的聊天工具

说起聊天工具，我们再熟悉不过了，像 QQ、MSN 等，都是人们熟悉的即时通讯工具。利用这类工具，我们可以十分便捷地搜索到多数我们想结交的人。例如你想认识做 IT 的人，你可以通过 QQ 分类查询，查找“IT 精英”，于是成千上万的这样的朋友就会出现你的眼前。

这类通信工具简单实用，而且方法简捷，可以让你在短短的几秒内联系到一个在世界任意一个角落的人。

二、让 E-mail 为我们的人脉保驾护航

E-mail 是一种利用电子手段提供信息交换的通信方式。随着网络的应用和普及，用笔写信的方式逐渐被 E-mail 所代替。E-mail 是一种非常廉价而且迅速的联系方式，几秒钟的时间就可以以丰富的表现形式将你想要表达的信息传送给世界上任何一个角落的用户。所以当你在忙碌、无暇顾及众多的朋友时，不妨抽出几分钟的时间发几封电子邮件，既愉悦了身心，还能为你们的友谊保驾护航。

三、论坛、博客等个人网站不可忽视

论坛里往往高手如云，藏龙卧虎。在论坛里混久了，你会发现很多令人惊喜的东西。论坛就是这样的一个平台，它给分布在五湖四海的朋友们一个无比畅快的沟通交往的机会，志同道合的人们可以很迅捷地找到对方。

博客也是当下比较流行的一种网络交流方式，你可以通过建立自己的博客，汇集大量志同道合的朋友；可以更容易在网络这个大群体中找到对自己有利的人、对自己有利的信息和对自己有利的机会。通过博客这种物以类聚的生态方式，与现实进行互动，你会发现博客很像现实生活中的人际圈。

对于网络，你若运用得好，便能广结人脉、财源滚滚，你的一生都会受益无穷！

爱人是你事业上的得力助手

有句谚语说：“每一个成功男人的背后，都有一个优秀的女人。”这句话反过来说，也一样成立。可见，事业的发展与进步，离不开爱人的努力与付出。你的另一半会给你提供强大的精神动力和坚实的物质基础，是你永远可以依靠和巩固的大后方。

某猎头网站曾经以普通的上班族为对象进行过一次调查。在这次的调查问卷中曾提问过这样一个问题：“在你考虑结束目前这份工作的时候，谁的意见对你最有影响力？”

认为自己配偶的意见所具备的影响力最大的占有参加调查者的 26%，也就是说，每 4 个人中间就有 1 个人持这种观点。

在人类历史上，成功的“夫妻搭档”可谓俯拾皆是、数不胜数。大多数成功人士的背后都有一个“贤内助”。

重耳因受谗害逃亡在外，到齐国时，得齐桓公厚待，嫁以宗室女姜氏，给了由四匹马拉的车二十辆。经过十余年的颠沛流离生活，得以成家安居，重耳感到心满意足，打算在齐国度过余生。

重耳父亲献公死后，晋国内乱不止，人民遭殃，连续发生政变，重耳到齐是想借齐桓公之助回国即位。但重耳到齐国两年后，桓公死，孝公即位，诸侯背叛，齐国国力衰弱，追随重耳的赵衰、咎犯等人认为要靠齐国援助回国已不可能，恰秦国派人邀请重耳到秦，便主张重耳离开齐国到秦国。因秦国强大，又与晋接壤，如得其援助，重耳可望回国即位。可是重耳爱齐女姜氏，在齐生活舒适，乐而忘返。因此，赵衰、咎犯等便在桑树下商量如何动员重耳离齐赴秦。当时，养蚕的女奴正在附近采桑叶听到了，便去告诉姜氏，姜氏怕她走漏消息，将她杀了，劝重耳离齐，说：“子一国公子，穷而来此，数士者以子为命。子不疾反（返）国，报劳臣，而怀女德，窃为子羞之。且不求，何时得功？”重耳说：“人生安乐，孰如其他，必死于此，不能去。”

姜氏将此告知赵衰、咎犯等，经大家议计，设法促重耳离齐：让重耳喝醉酒，趁他醉时，用车载着他出发。及重耳酒醒，虽怨恨不已，也无可奈何，只好跟着上路。重耳到秦国后，得到秦国的援助，派兵送他回国继位，流亡在外 19 年的重耳终于回晋国即位，是为晋文公。

可以说，在重耳回晋国即位这件事情上，姜氏发挥了比较大的作用。

以上所举的例子，说的是在每一位成功男人的背后都有一位成功的女人，但从另一方面说，丈夫也可以成为女人成功的巨大助力。举世皆知的女科学家居里夫人，她在与丈夫居里先生结婚时，居里先生已经是法国一流的科学家了。但当妻子准备提出博士论文时，他就停止了自己的实验，帮助妻子共同研究“铀”这种新的放射性元素。后来，居里夫人以杰出的科学成就两次荣获诺贝尔奖，而促使她走向成功的最大动力就是她和居里先生之间的相互敬爱。如果没有这份爱，那么人类社会的医学史和科学史恐怕都要改写了。

记住，你的另一半会给你提供强大的精神动力和坚实的物质基础，是你永远依靠和巩固的大后方。

亲人是你成就事业的强大后盾

在人生的道路上，亲人不但能为你提供良好的外部环境和物质支持。还能为你提供巨大的精神支持，在亲人的期待与鼓舞下，你会树立更加高远的志向，成就属于自己的事业。

在人生的道路上，亲人可以为你提供良好的外部环境和物质支持，是你成功路上的坚实后盾。

1909年，吴晗出生在浙江省义乌县吴店苦竹塘，他的世祖都是贫苦的农民。他的父亲吴宾珏出生后，家境才渐渐好起来，得以到蒙童馆读书，再经过个人的刻苦攻读，终于考中了秀才，做了蒙童馆的教学。吴宾珏在当地称得上是有学问的人，他写得一手好字，常为乡亲们写春联或题字。他的历史知识丰富，诗词作得也好，常与当地文人饮酒赋诗。吴晗大一些的时候，他也与吴晗核对诗词，培养孩子的文学兴趣。他有个书斋，取名叫“梧轩”，占了三间房子，房里周围摆满了高到天花板的书架，多是线装书，内容主要是文史方面的。吴晗在童年时代读了许多文史书籍，大多是在梧轩书斋读到的，这对他后来成为史学家影响很大。所以，他在进入清华大学后，还经常用“梧轩”为笔名发表文章。

童年时代的吴晗，受到父亲的严厉管束。7岁时，他开始在乡村的学堂读书，吴晗学习很勤奋，无论严冬酷暑，从不迟到或缺课。这与父亲的教子严厉是分不开的。由于吴晗是长子，吴宾珏对他要求特别严格，11岁时就让他读《御批通鉴》，有不少段落还指定他背诵。如果父亲看到他贪玩不读书，就用鸡毛掸子打他。小时候的吴晗经常被罚跪在石板地上背书，一直背到父亲满意为止。《御批通鉴》就成为吴晗后来学习历史的启蒙教材。

在父亲的影响下，吴晗养成了爱看书的习惯，尤其爱看历史书和历史小说。上小学的时候，他就读了《三国演义》、《水浒传》、《西游记》等古典名著。家里的书看完了，就到处去借书。有时为借一本书，他能跑十里地。中学期间，吴晗靠妹妹的帮助和自己的节约，买了前四史——《史记》、《前汉书》、《后汉书》和《三国志》。这些历史书，在童年时代的吴晗心中留下了深刻的印象，对他后来的发展起了很大的作用和影响。

吴晗12岁到金华上中学。这所中学离他家很远，来回一百六十里地，他只好住校。当时一家已有6口人，经济情况一天不如一天。而中学的学费很高，一学期要交28个银元，合1400斤稻谷。吴晗一年的学费，占去全家收入的1/4，他每次上学家里都赶着卖稻谷。尽管如此，为了让长子顶起家业，吴宾珏还是咬着牙让儿子继续上学。也正是因为读书机会的来之不易，吴晗在金华中学时，仍能保持爱读书的习惯，国文、历史的成绩特别好。吴晗中学毕业后，从金华来到杭州，考入了六和塔旁边的私立之江大学预科。家里人知道后，母亲立即变卖了结婚时陪嫁的珠宝，加上宗祠的补助，一并寄给吴晗。就这样，吴晗上了之江大学。一年之后，之江大学停办，吴晗离开杭州到上海，考入了在上海吴淞的中国公学，踏上了一生中的一个新的、广阔的道路。在吴晗成长以及求学的过程中，他的父母给予他莫大的支持和鼓舞；也正是依靠着亲人的力量，他才能有所作为，并为我国的史学研究作出巨大的贡献。

在人生成长和发展的道路上，亲人不但能够为我们提供良好的物质基础，更能提供巨大的精神支持，在亲人的期待与鼓舞下，我们要树立更加高远的志向，成就属于自己的事业。

少年时的亚里士多德在母亲和监护人的宠爱下，过着悠然自得的生活。在一段时间里，亚里士多德甚至放松了他一度非常喜欢的学习。亚里士多德的母亲及时发现儿子的变化，她找来族人普罗克西诺商量。这个贵族对此也没什么办法。

亚里士多德的母亲在郁闷中病倒了，她在生命垂危之时，下决心把她的想法告诉儿子。她说：“做人无论如何要知道自己的位置。我们不是贵族，不要把自己装扮成贵族，那样会害了自己。”她已经很虚弱了，停了一会儿，攒足了力气，接着又说：“你父亲留下了一些遗产，但这些不能持久。你应该学会做点什么事情，要能够养活自己。要像你的父亲那样，

靠自己的知识和技能赢得别人的尊敬……”

母亲的死使亚里士多德很伤心，母亲临死前的话更深深地触动了。在安葬母亲的日子里，他时时都在考虑着母亲的嘱咐。亚里士多德料理完母亲的后事，对自己应该走的道路也有了清楚的认识。他决心重新回到对学问和知识的追求中来。

迷途知返的亚里士多德，在重新恢复学习兴趣后，带着更强烈的求知欲和逐渐成熟起来的思维回到了学习之中。

他以前所未有的热情和刻苦精神，追求着哲学知识，钻研着他在读书中遇到的深奥问题。亚里士多德成功地走过了人生的十字路口，走向了成功之路。

亲人就是这样，他会关心你的生活，影响你的思想，促进你的事业。有了亲人的教导，你的生活才会更加完整，你的能力和个性才会得到更好的体现，走出平庸，创造不凡。

人际交往中的禁忌

与人交往贵在真诚，但光靠真心还是不够的，有时候不懂得交往的技巧，即使是好心也有可能办坏事。那么在生活中应该注意些什么，有哪些交往的禁忌呢？

一、家庭中的禁区

1. 要心心相印，不要身影相随。结了婚的男女，分别与昔日生活在一起的父母或同事、伙伴们割离开来，双双住进了精心打造的新房，大部分时间生活在“两人世界”里。然而，随着时间的推移，夫妻间生活习惯的不同、兴趣爱好的差异、脾气性格的不适便开始暴露，这时便需要调整 and 适应。对婚后夫妻而言，重要的是心心相印而不是身影相随。保持一定距离是夫妻间相互吸引和爱慕的重要保证。

2. 要娇媚，不要任性。恋爱时双方为靠近交往距离，往往伪装自己，忍让对方，容易相互和谐。婚后，空间距离几乎缩短为零，相互掩饰和协调的心理减退，往往变得随意任性。丈夫多花了几个钱，过去大方的妻子这时也许会唠叨个没完，好性子的丈夫也会忍不住说几句硬邦邦的话，矛盾就会激化。

这时如果妻子撒娇似的指出丈夫的毛病，丈夫不仅会接受还会慢慢改正。

3. 谎言要善意，不要故意。信任是两性结合的黏合剂，特别是婚姻成为现实，双方的吸引力趋于平缓后，夫妻感觉到最多的是对家庭的共同责任，一旦发现对方说谎，就会觉得对方对自己不忠，信任感消失，裂痕会马上出现。

有的人说谎是出于好心，怕引起对方的怀疑，结果是欲盖弥彰，不能自圆其说。有的人当然是出于不信任，怕对方不同意自己的一些做法而不敢将事实说出。无论哪一种，处理不好，都会引起对方的不高兴。

4. 要容忍，不要揭短。夫妻相互最了解对方的缺点，揭起短来最厉害，最中要害，也就最伤感情。体格、行为、品格等方面都可以挑出短处，都是本人最不愿提起的，夫妻间因爱而宽容、而避讳。一旦攻入心头，心照不宣的心理默契被撕破了之后，那就会被利剑所刺，伤痕累累，使各自的自尊心受到严重的伤害，爱的纽带也就会断裂。

5. 要平衡相视，不要过高期望。不要对对方抱有过高的期望值，要相互谅解、宽容。结婚前，一方对另一方往往颇具爱意，且抱有很大的期望。结婚后，随着时间的消磨，你会逐渐发现对方的一些缺陷和不足，这是人人都会有的，没有什么大惊小怪的。倘若这些弱点和不足无碍大局，那你就睁一只眼闭一只眼，不看或少看那些弱点和不足，别去苛求对方。富兰克林说得好：“结婚以前睁大你的双眼，结婚以后闭上你的一只眼睛。”

二、婆媳间的“十忌”

1. 与媳妇相处的“十忌”。一忌偏袒：对儿子、儿媳、女儿、女婿及他们的孩子应一视同仁，平等对待，不要偏爱、厚此薄彼。

二忌偏激：遇事容易急躁，轻易发脾气，因小事耿耿于怀，说绝话，办绝事，结果会使儿媳感情疏远，或反唇相讥。

三忌争钱：不要只强调满足自己的欲望，而不顾晚辈的经济状况，斤斤计较。应知足常乐。

四忌猜疑：不要多起疑心，背后嘀咕。有事当面讲，有疑问当面问，开诚布公。把媳妇当成自家人，凡事不回避。

五忌传话：不要在亲友家庭成员中说儿媳的不是。以免把话传错，引起误会。少管儿子、媳妇的闲事，不对外人说媳妇的长短。

六忌迁就：对儿媳的缺点该讲的不讲，该教育的不教育，反而影响家庭和美。

七忌唠叨：儿媳不懂的事要指教，做错的事要批评，但不要没完没了地喋喋不休。

八忌冷漠：对儿媳不要整天板着面孔装严肃正经，使孩子心冷，久而久之，会影响感情。

九忌挑剔：年轻人有各自的兴趣爱好和生活方式，不要看不惯，乱挑剔，要采取宽容的态度。不要以媳妇的现在和自己的过去相比，尽量为儿媳排忧解难，承担一些力所能及的家务事。

十忌专断：不要只讲尊老，不讲爱小。长者应是教导者、参谋者，而不应做指手画脚的独裁者。尊重儿媳，不摆长辈架子。

2. 与婆婆相处的“十忌”。一忌不敬；二忌不孝；三忌不诚；四忌不忍；五忌不谦；六忌不恭；七忌不亲；八忌搬弄是非；九忌到处宣扬；十忌以恶对恶。

三、与亲戚相处的禁区

1. 不要“投桃”而不“报李”。在传统的亲戚交往中，往往存在着一种误区，那就是：亲戚关系是一种血缘、亲情关系，彼此都是一家人，帮忙办事都是分内之事，都是应该之事，没必要像其他关系那样客套、讲礼。其实，有这种想法就是大错而特错了，血缘的关系虽说是“割断了骨头连着筋”，但亲情的维护与保持就在于彼此之间的互惠互利与知恩图报上。

“投桃报李”是一种互逆的过程，也就是说，除了可先“报李”后得到亲戚的“投桃”，也可先得到亲戚的“投桃”后再“报李”。求助于亲戚时，在亲情互相信任的基础上，先“投桃”与先“报李”都是没有多大关系的。先承诺“投桃”，从而先得到对方的“报李”，往往对事情的成功更有益处。

2. 不要斤斤计较。上文说过，亲戚之间帮忙、办事应该讲究“投桃报李”，这也是维系亲情、继续交往的奠基石。但亲戚之间办事毕竟不是经商做买卖，若计较谁投得多，谁报得少，追求量上的绝对公平，那势必又陷入了斤斤计较的误区，不利于亲情的维护和发展。

在亲戚交往中，有些人对亲戚要求十分苛刻，总是尽量想对自己有好处，一旦亲戚有了困难，就装作不认识，甚至避而不见，这是典型的小市民习气，是不足取的。

亲戚交往，气量要大一些，切忌斤斤计较。你给我半斤，我给你八两，你敬我一尺，我敬你一丈。只有这样，才有利于亲戚关系的友好发展。

朋友是让你受益一生的财富

人人都渴望精彩的生活，人人都想有个尽情挥洒的舞台，但每个人都有自知之明，在这个巨大的舞台之中，“自我表演”并不是人人都可以一炮而红的。很多人雄心壮志，为自己订下了努力的目标。立志要出人头地，有所标新立异，然而结果却不尽如人意，没有得到想要的那份惊喜；或许有些人根本就找不到出路，既心急又郁闷，活得很累。但是，也不乏成功的典范，他们并没有超人的能力，对于他们至关重要的就是有着一生受益的财产——朋友！

朋友是不会枯竭的资源；朋友是永远创出效益的资本；朋友是你一生受用的财产。在你忍冻受饿的时候，他总会热情无私地支助你，帮你渡过难关；在你因无资本扩大规模的时候，他也会无私借款给你，帮你走向辉煌。

维克多从父亲的手中接过了一家食品店，这是一家古老的食品店，在当地很有名。维克多希望它在自己的手中能够继续发展壮大。

一天晚上，维克多正在店里收拾，第二天他将和妻子一起去度假。他准备早早地关门，以便做好准备。突然，他看到店门外站着一个年轻人，面黄肌瘦、衣服褴褛、双眼深陷，典型的一个流浪汉。

维克多是个热心肠的人。他走了出去，对那个年轻人说道：“小伙子，有什么需要帮忙的吗？”

年轻人略带点腼腆地问道：“这里是维克多食品店吗？”他说话时口音带着浓重的墨西哥口音。“是的。”

年轻人更加腼腆了，低着头，小声地说道：“我是从墨西哥来这里找工作的，可是整整两个月了，我仍然没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国，他告诉我他在你的店里买过东西，喏，就是这顶帽子。”

小伙子的头上果然戴着一顶十分破旧的帽子，那个被污渍弄得模模糊糊的“V”字形符号正是维克多店里的标记。“我现在没有钱回家了，也好久没有吃过一顿饱餐了。我想……”年轻人继续说道。

维克多知道了眼前站着的这个年轻人只不过是多年前一个顾客的儿子，但是他觉得应该帮助这个年轻人。于是，他把年轻人请进店内，让他饱餐了一顿，并且还给了他一笔路费，让他回国。

后来，维克多便将此事淡忘了。过了十几年，维克多的食品店越来越兴旺，在美国开了许多家分店，于是他决定向海外扩展。可是，由于他在海外没有根基，要想从头发展也是很困难的，为此维克多一直犹豫不决。

正在这时，他突然收到一封从墨西哥寄来的信，原来正是多年前他曾经帮过的那个流浪青年。

此时，那个年轻人已经成了墨西哥一家大公司的总经理，他在信中邀请维克多到墨西哥发展，与他共创事业。维克多真是喜出望外，有了那位年轻人的帮助，维克多很快在墨西哥建立了他的连锁店，而且发展得异常迅速。

好的朋友，能够使你脚踏实地，为你提供帮助，并且可以同你一道完成个人独自难以完成的事情的亲密伙伴。当今社会中，哪里能少得了这样的朋友呢？

那么，在生活中我们应该怎样更好地结交朋友？维护好朋友之间的关系呢？

一、小小的祝福，深深的感动

每个人都很有自己的生日。如果在朋友的生日那天送去一件令人惊喜的礼物，是一个巩固和加深友谊而且效果显著的好方法。俗话说：“千里送鹅毛，礼轻情义重。”通过祝贺生日，不仅仅是传达祝福，更表明了朋友在你心中的地位，朋友的内心中是一种被在乎和尊敬的感觉。

对于交友之道，我们要经常反省自己：你是否跟朋友保持联系？记不记得哪些对于你的朋友来说是意义更大的事情？你是否只是求助时才打电话找朋友？

二、百忙也要热忱

我们在生活和工作中，要尽量少说“忙死了”！首先要能热心帮助朋友，满足他人的愿望。要知道，尽可能地帮助他人，也一定能得到他人热忱的帮助，要知道我们很多事情光靠自己一个人是难以完成的。

三、雪中送炭

生活没有技巧，要获得真正成功的人际关系，需要用一颗诚心去与他人交往，在他们需要帮助时毫不犹豫地伸出你力所能及的双手。与人交往，对别人的帮助要落在实处，不要停留在形式上。当朋友有难时，我们应及时伸出援助之手去帮助他。

结交朋友的时候，我们该选择什么样的朋友呢？其实，结交朋友也要看准对象，不能稀里糊涂地将任何人都当成朋友。因此交朋友要注意以下几点。

一、结交异性朋友需谨慎

结交异性朋友，将使自己的生活更加美满。男女之间，由于性别差异，因而有着迥异的性格差异。性格的互补，往往成为友爱帮助的充足条件。这种帮助有时是同性朋友之间“爱莫能助的”。

由此可见，生活中无论是男性朋友、女性朋友都是我们的好朋友，男性朋友有他们用的不尽的精神和力气，女性朋友有她们用不完的温柔和热心，无论哪一方都少不了。

二、靠得住的朋友要深交

俗话说：“患难见真情。”患难与共的朋友，才是真正的朋友。在自己的人脉网中需要有几个真心结，不管你穷困潦倒也好，还是飞黄腾达也好，只要这几个真心结存在，就能织起整张网，所以要深交靠得住的朋友。

三、多交些有进取心的朋友

如果你的朋友在某些方面优于你，这样的朋友无疑将会往高处带你。那些只问“你的房间有多大，有什么家具”，而从不与你交流思想的人是狭隘的人，应避免受其影响。你的进步与否，很大程度上取决于你周围的朋友。因此，为了你的进步，应尽量选择那些积极向上的人做朋友。

另一方面交友也需要慎重，一些不可交的人要尽量的远离，防止对自己产生不良的影响。

同学是你成就事业的好帮手

同学关系对很多人来说是非常珍贵的，因为学校生活是人一生中最美好的时光，不论小学、中学，还是大学，每一阶段都让我们回味无穷。因此，从某种程度上看，同学关系是仅次于血缘、姻缘关系的一种社会网络。或许很多毕业生都有这样一种感受，毕业之后，在社会上所构建的人际关系（如同事关系），多半都带有很强的功利性，从某种程度上甚至可以说是一种赤裸裸的利益交换的关系。

相比之下，同学关系便显得单纯很多，这主要因为同学之间本来就没有什么真正的利害冲突。这种单纯的同学关系有其淳朴的一面，利用起来，自然也就显得更加简捷便利了。

很多大公司都是由同学合伙开办的，例如，微软的比尔·盖茨和童年玩伴保罗·艾伦；惠普的戴维·帕卡德和他在斯坦福大学的同学比尔·休利特；雅虎的杨致远和斯坦福电机研究所博士班的同学大卫·费罗等多家知名企业的创建多是先有同学关系，然后合伙创业的。

同学关系是一个人成就事业的好帮手。结交学友，与学友相互配合，就可以创造出非凡的成绩。

恩格斯曾经称马克思是“第一提琴手”，把自己称作“第二提琴手”，他们都是伟大的作家，但又各有千秋，一经配合，就能相得益彰。恩格斯的思想十分敏捷，写作神速，文笔流畅，马克思则深思熟虑，字斟句酌。他们合写的作品，既丰富又精确。恩格斯写《反杜林论》时，马克思放下自己的工作，为这本书写了有关经济学史的部分。马克思写《资本论》时，又常向恩格斯请教商品流通中的一些问题。马克思从1851年夏天开始，每周要为纽约《每日论坛报》写两篇文章。当时，他还不大精通英文，不能熟练地用英文写作，恩格斯就经常把马克思用德文写的文章翻译成英文。这对伟大的学友“一起生活，一起工作，一起欢笑”，为人类伟大的事业作出了永不磨灭的贡献。

那么，我们该如何利用同学关系呢？

一、加深与同学的关系，在需要时让同学主动帮忙办事

姚崇是唐玄宗时期有名的宰相，权倾当朝。在姚崇的同窗之中，有一人深得姚崇的敬佩，那是在姚崇高中秀才后，与一位叫张宗全的秀才同拜一位老师门下继续深造，以期将来能考中进士，光宗耀祖。

一次，老师要姚崇与张宗全就某个题目写一篇文章，两天之后他要考核。他们做了精心的准备，将自认为写得最好的一篇交了上来。凑巧的是，姚崇与张宗全所写的内容几乎完全一样，且观点也相当一致。这使得老师十分恼火，没想到自己门下两位最得意的门生却剽窃他人作品，这如何了得？

看到这种情况，姚崇据理力争，声明文章绝非剽窃。张宗全作品也非剽窃他人，但为了平息老师的怒火，就对老师说：“这实属学生不该，前两天与姚崇兄弟论及此题，姚兄高谈阔论，学生深感佩服，遂引以为论。”

老师听到这番话，平息了心中怒火。事后姚崇心里为此深感佩服，为张宗全的广阔胸襟所感动。姚崇当了宰相以后，遂向唐玄宗推荐此人，唐玄宗在亲自考核张宗全的才华之后，深以为信，便封了他一个正三品官衔，专职外藩事务。

可见，人情在同窗关系中的作用是多么大。

二、找出共同点，激起同学办事的兴趣

托同学办事，对方能不能答应你的要求，能不能全力帮你把事情办好，关键是看他是怎么想的。只要找出双方的共同点，激起对方的兴趣，同学也好，朋友也好，甚至陌生人也好，他就会全力以赴地帮助你。

强调共同目标，可使同伴迅速团结起来。同学之间，许多事情能办成，大多都是以共同的利益、共同的立场作为起跑点的。

有一对年轻的男女，彼此无论是在个性上、生活习惯上，甚至在交谈的观点上，始终格格不入。但为了攻克某个项目，他们只好勉强联手钻研。然而，除非工作的需要，两个

人才有交谈，在私下，两人却形同陌路。

同事们看到这种情形，认为不太妥当，如果继续这样下去，可能会影响到项目的进展，于是他们纷纷设法改善。最后大家决定，在工作之余和这对男女一起聚餐。

下班以后，他们便到附近的一间餐厅吃饭。当服务员问他们想吃些什么的时候，这对男女竟异口同声地说：“牛排！”双方不禁同时笑起来，在场的人也都笑了。

从此，这对男女打破了原有的僵局，成为一对关系非常好的朋友。

“不论多么琐碎，只要双方都有的共同点，就应该特别强调，这样才能产生共同意识。”这是心理学常用的手法之一。

任何一个人，一旦与对方有了共同点，那么即使是初次见面也可以消除陌生感，并因此形成亲近感。经常安排具有某种目的的见面，就是利用这种特性来增加亲近感，而只要彼此打破心理界线，心理的距离就会缩短，话题也会容易被对方所接受。

同学之间交往的最佳状态，就是自始至终能与对方产生共鸣。我们应尽量寻求双方的相同之处，使对方觉得你和他利害相同、处境相同，因为只有“同病”才会“相怜”。这就是心理学常说的“卷入效果”，或者是“标签效应”。寻找共同的“痛苦”经历，使对方有“志同道合”的感觉。

所以，在求人时，你最好着重强调一下彼此间的共同点。同学之间也一样，只要双方找到了一个共同点，彼此之间就会有好感。只要同学对你产生了好感，被你激发起了兴趣，那么再托其办事，就容易多了。

老乡是万试万灵“金钥匙”

在错综复杂的人际关系里，“老乡”这两个字，就像万试万灵的金钥匙，不觉中就为你的生活打开了一片新天地。

一、依靠老乡能让你顺利工作

据统计，在大城市外来流动人口的工作中，有40%以上的人士都是通过同乡关系而获得工作机会的。不少大型企业更是有按地域招聘的惯例。因此，对于初来乍到的异乡人而言，老乡关系就是你获得第一份工作的关键。

二、有老乡照应有助你快速晋升

在一项心理测试中，有65%以上的主管都表示，在能力相等的情况下，他们会优先考虑同乡的升职。因此，如果有数个老乡在同一家公司供职，相处的关系都会比平常同事更好，而且通常会形成互相提携的关系。

三、有老乡就有重大商机

中国人的地域观念浓厚，在商业投资上，向来对老乡更具亲切感。

四、老乡可以在生活上、工作上互相帮助

生活在异地的人举目无亲，心理上常会缺乏安全感。由于地缘关系，彼此语言、习惯、风俗相近，与老乡生活工作在一起，彼此互帮互助，互相关心，将会使生活、工作更愉快。

小丽大学毕业后，来到上海找工作。小丽初到这里，人生地不熟，而且语言又不通，在大街上问路都问不清楚。她唯一可以依靠的就是一个老乡——她小学同学的姐姐。刚到上海，没有地方住，小丽就借住在老乡家里，白天出去找工作。在这期间，老乡给了她很大的帮助。2个月后，小丽找到了一份比较满意的工作。

“甜不甜家乡水，亲不亲故乡人”，老乡关系在我们的工作生活中确实发挥着非常大的作用。所以，我们一定要珍惜老乡之间的情谊，善用老乡关系。

乡情是无形的资源，但只是懂得乡情的重要意义还不够，你还要知道如何利用这层关系。

第一，确认老乡资源，有效管理名单。

一般人的人脉关系可以分成以下3种类型：个人网络（家人与朋友，或是与你最亲近的人）、社会网络（单位的同事或是主管，邻居或是一般朋友）、专业网络（专业协会、俱乐部等组织）。在你的人脉资源名单里，应把“老乡”这一属性作为重点属性标注上去，比如个人的基本资料、兴趣嗜好、专长、性格特质等。透过这份人脉资源名单，可以看出自己的人脉关系组合特性，以后沟通时可作为交往的突破口。

第二，从与老乡的交谈中抓住机遇。

现代中国城市的移民化程度相当高，在任何一个单位、任何一个级别、任何一个场所，都可能你的老乡。请培养你的老乡亲合力，尝试着和任何人说话。要知道，即使是在街上碰到的陌生人，都有可能因为一句老乡的攀谈而成为你事业生涯的贵人。

第三，与老乡形成对话，确保良性沟通。

“老乡”可以是人际交往时良好的突破口，但在与老乡沟通的过程中，应该注意以下四点。

在交谈中尽量寻找双方地域上的交集，越近越好，这要求你对故乡的地理位置和风俗习惯比较熟悉。

不妨扩大地域概念的范围，比如你们是邻省、你的亲戚与对方是老乡等。

要善于评价对方老家所在地，给予对方深刻印象。

别忘记给他你的名片，名片就等于是你个人的档案，万万忘记不得。

第四，与老乡勤联系。

大学时期一般会有老乡会，要善于利用前后几个年级的老乡资源。走出校门后，有一些地区也会在他乡建立老乡会，如北京就有宁波老乡会等许多组织（此类组织一般由当地企业资助）。要积极寻找组织，拓展人脉。如时间、精力允许，应在此类组织中担任义工。如果没有合适的组织，可在网络上寻找相关组织。网络中的大型社区一般都有按地区分类的论坛、聊天室等，可适当地涉猎，参与其中。

经过第一次的接触之后，记得利用电话或是E-mail、短信表达你的感受，同时也要让对方了解你会持续保持联络。后续的联系目的主要是让对方了解你的最新状况，并取得最新的资讯。在节日、对方的生日等时刻应给予祝福。同一城市中的老乡应找机会聚会，如能以组织者身份出现最好。

第五，不要急功近利，要用心经营。

老乡仅仅是交往的一个突破口，对待老乡的交往，不要抱以功利心态。与你是老乡，并不意味着他就一定会帮你，重要的是与之建立长久的互惠关系，而非为了特定的目的而进行交往。互利才是增进关系最重要的法门。从老乡这一简单的关系，转变为可交往的朋友是一个持续的过程，也许这些人无法立即介绍工作机会给你、无法立刻给你帮上忙，但是我们应该保持联络，互帮互助。

同仁是必不可少的力量

在日常生活中，同仁的作用无处不在。不论是与志同道合的同路人，还是与你朝夕相

处的办公室同事，都会对你的思想和言行产生一定的影响。如果你能以一种健康的心态来面对你的同仁，那你就会依靠他们来取长补短，完善自我。同时，也让自己的生活变得更加充实。同仁既可以是你的老板、同事、下属，也可以是你生活中的合作伙伴。他们的作用体现在你生活和工作中的方方面面，依靠他们来完善自我，是你最明智的选择。

任何事情都必须依靠同仁的力量，借助集体的作用力到达你的目的地。在相互的支持中实现各自的梦想，取得事业的丰收。

在世界产业界闻名遐迩的索尼公司，有一个让人们传为美谈的故事，创始人井深与盛田昭夫在长达 51 年的时间里，共同经营索尼。他们从青年时期一起走过困境，步入辉煌，进入垂暮，甚至到中风失去说话能力，两个人始终相互沉醉于彼此的高度默契之中。

同仁是人一生中必不可少的依靠力量，因为依靠他们可以取得事业上的成功。所以，一定要懂得如何拓展你和同仁之间的关系，掌握一定的为人处世之道，做一个言而有信的人，避免别人的误会，营造自己成功的同仁关系网。

那么，要如何得到同仁的信赖和支持，营造自己成功的同仁关系网呢？

首先，以诚信为本，取信于同仁。

我国历来很重视“信”这个字。孙武把“信”作为将帅应当具备的五个条件之一，说“将者，智、信、仁、勇、严也”。其实，不仅仅将帅得到士卒的支持要以信待人，做其他任何事情也必须“取信于众”，尤其要取信于同仁。

据说，宋太祖有一天答应要任命张思光为司徒通史，张思光非常高兴，一直引颈企望宋太祖正式任命，但是始终没有下文。张思光实在等得不耐烦，只好想办法暗示。张思光故意骑着瘦马晋见宋太祖，宋太祖觉得奇怪，于是问他：“你的马太瘦了，你一天喂多少饲料呢？”张思光回答：“一天一石。”宋太祖又疑问道：“不少啊！可是每天喂一石怎么会这么瘦呢？”张思光又冷冷地答说：“我是答应每天喂它一石啊！但是实际上并没有给他吃那么多，它当然会那么瘦呀！”宋太祖听出语外之意，马上下令正式任命张思光为司徒通史。

遵守约定也是聚集同仁的必备内容。一个人只有讲求信用，才能得到支持，有所作为。大多数人都喜欢和一个有信誉的人交往，大到言出必行，小到守时守信，都能够看出一个人的品格和素养。

其次，沟通是你拓展同仁关系的基础。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”懂得处世之道，掌握与人沟通的技巧，就能够拉近你和同仁的关系，得到同仁的喜爱与信赖。

无论是你的上司，还是你的同事，他们和你都有着共同的奋斗目标，都是你的同仁。只有不断沟通，才能够相互信任，彼此依靠而成就各自的事业。

平时不妨和你周围的同事谈谈你们共同的工作志向，这样，一来可以了解自己的工作职责，二来可以得知你周围的人是怎样看待你的工作的。清楚自己的权限职责，并懂得如何朝着目标迈进，这种良性循环，会在公司内部形成一种和谐的气氛，并能培养一支高素质的团队。

你的同事对你的了解也相当的重要，例如，制造一些机会和大家一起外出；如果你受到别人的邀请，要欣然接受；和同事一起打球，一起共进午餐，等等，都是和同事们相互沟通、相互了解的有效途径，有助于建立一种积极的、良性的工作伙伴关系。

总之，沟通不但能够增加彼此相互了解的程度，更能够在言谈中体现你的个人魅力，提升你的“人气”。相反，如果没有沟通，就没有信息的引进、知识的更新、思维的开拓乃至情感的交流，你将会成为同仁中间的一座孤岛，也就更谈不上依靠了。

登门拜访好处多多

有的人总怕麻烦，不愿打搅别人。所以，一年半载也不会去朋友家做客。但是，登门去拜访访问老朋友，叙叙旧，不但能维护你们之间的关系，说不定还能碰到新的朋友，收获可以有会很大。

拜访的好处有很多。

在对方住处谈话比在公共场所气氛容易融洽，使双方都在一种无拘无束的情调里面畅所欲言，并且比较容易接触到彼此的私生活，给大家的友谊发展做了更进一层的铺垫。如果能够常到对方住处去拜访，双方的关系会很快密切起来。

到对方住处去拜访，还能有机会接近他的家人。如果我们同时也结识了他的父母、兄弟姊妹、妻子儿女，或是和他同住的亲戚朋友，那么，我们与对方的关系，就更和睦、更巩固了。古语说：“君子爱屋及乌。”如果我们对一个人真有好感，我们必定会对他的亲人和挚友同样产生兴趣的。

容易对对方有较深刻的认识。因为对方所住的地方、对方的家人和对方家里的布置装饰等，都会使我们更加深入地认识对方、了解对方。譬如，对方家里有一架电子琴或高级音响，那多少可以知道他听音乐有兴趣。从对方所有唱碟的种类，又可以看出对方喜欢哪一种音乐。此外，从对方墙上所挂的图画、相片，以及他所有的书籍、报章杂志、小摆设、纪念品等，都可以增进你对他的认识。

拜访朋友，会给你带来很多的好处，但是拜访一定要注意时间的合适性、距离的远近性、交谈的共同性、彼此融洽性，等等。

一、要选择合适的拜访时间

最好是在工作时间内，应尽量避免占用对方的休息日、休假日或午休时间，如果没有急事，应避免在清晨或夜间去拜访。拜访之前，最好以电话或通信方式与对方联系，约定一个时间，使被访者有所准备，不要做“不速之客”。最好讲明此次拜访需占用对方多长时间，以便对方安排好自己的事情。凡是约定的时间要严格遵守，提前5分钟或准时到达，以免对方等得不耐烦。如果因特殊情况不能前往，应及时通知对方，轻易失约是极不礼貌的。

拜访对方的时间，最合适的时间多半是在假期的下午，平日的晚饭后。避免在对方吃晚饭的时间登门，如果对方有午睡的习惯，也不要再在午饭后登门。当然，更不要在对方临睡的时候登门，一般在晚上9点半之后不适宜去拜访了。如果在晚上11点后还去找人，可能被认为你不礼貌。

一般人最容易犯的毛病就是过于重视自己的事情，如果得不到圆满的解决就无限地拖延下去。结果，耽误别人的时间，扰乱别人的生活秩序，使对方产生不良的印象。因此，很容易破坏彼此刚建立起来的友谊。

二、开头的客套话少不得也多不得

一见面，肯定朋友间会说一些客套话，但是客套话一般只作为开场白，不宜过长，因为过于客气会使人产生陌生感。

朋友初次见面略谈客套后，第二次、第三次的见面就应竭力少用那些“阁下”、“府上”等名词，如果一直用下去，真挚的友谊必然无法建立。客气话的“生产过剩”，必然损害轻松的气氛。

客气话是表示你恭敬或感激的，不是用来敷衍朋友的。

如果拜访对象是熟人、老朋友，客套话过于滥用，彼此保持“过远”的距离，就会使双方都感到别扭、不舒服，甚至还可能导致相互猜疑，产生误会。

拜访比自己级别高的人，或握有某种权势、拥有某种优势的人，不宜靠得很近，至于拍拍打打之举更不可随使用。否则，对方就会认为你是与他“套近乎”，或者引起对方心理警惕，或者让对方瞧不起你，影响拜访效果。

三、说一些平常的话

著名作家丁·马菲说过：“尽量不说意义深远及新奇的话语，而以身旁的琐事为话题作开端，是促进人际关系成功的钥匙。”

一味用令人不懂与吃惊的话，容易使人产生华而不实、锋芒毕露的感觉。

尤其对一个初识者，最好不要刻意显出自己的显赫，要让对方认为你是个善良的普通人。如果一开始你就不能与他人处于共同基础上，对方就很难对你产生好感。如果你摆出一副盛气凌人的样子，别人也会用同样的态度对待你。

四、尽量谈一些共同的话题

任何人都有这样一种心理特性，例如，同乡或同一公司的人往往不知不觉地因同伴意识、同族意识而亲密地联结在一起。若是女性，也常因血型、爱好相同产生共鸣。

如果你想得到对方的好感，利用此种方法，找出与对方拥有的某种共同点，即使是初次见面，无形之中也会涌起亲近感。一旦缩短彼此的心理距离，双方很容易推心置腹。

五、投其所好

任何人都有自鸣得意的东西，但是，再得意、再自傲的事情，如果没有他人的询问，自己说起来也无优越感。因此，你若能恰到好处地提出一些问题，定使他欣喜，并敞开心扉畅所欲言，你与他的关系也会亲密起来。

心理学家认为，人是这样一种动物：他们往往不满足自己的现状，然而又无法加以突变，因此只能各自持有一种幻想中的形象或期待中的盼望。他们在交往中，非常希望他人对自己的评价是正面的，例如，胖人希望看起来瘦一些，老人愿意显得年轻些等。

所以，去拜访别人的时候，一是要察言观色、投其所好，引导对方谈一些他得意的事情，并时时给予好的评价。

六、谈话也要有一些爱好

表现出自己关心对方，必然能赢得对方的好感。

卡耐基认为，在招待他人或是主动邀请他人见面时，事先应该多少搜集一些对方的资料。这不仅是一种礼貌，而且可以满足他人的要求，使他感受到你的关心和热忱。

记住对方说过的话，事后再提出来当话题，也是表示关心的做法之一，尤其是兴趣、嗜好、梦想等，对对方来说，是最重要、最有趣的事情。一旦提出来作为话题，对方一定觉得开心。

拜访别人时，我们还要注意以下几点：

进门前要敲门或出声打招呼。冒昧地闯入房门会使主人措手不及，让主人觉得你没礼貌、缺乏教养。

初次相见，要注重自己的仪表，不然别人会产生不悦之感。若有必要，给老人或小孩带点小礼品，礼轻情义重。

若带有小孩，应看好，不要让孩子乱闹乱翻。若主人用瓜子、糖果招待，应尽量注意房间卫生。

做客要有时间观念，有话则长，无话则短，不要东拉西扯，废话不断；否则，会使主人不耐烦。

不要乱翻乱动主人的东西，甚至乱闯主人卧室，这样并非亲热之举，而是对主人不尊重，若触及人家隐私，岂不彼此都尴尬？

若主人想留你吃饭，应考虑是否有必要；当和主人一起进餐时，应注意不要太拘谨，也不应狼吞虎咽，旁若无人。

做客既不要过于拘束，也不要轻浮高傲，落落大方才是做客应有的尺度。

告别主人时，应对主人的款待表示感谢，如有长辈在家，应向长辈告辞。

若主人送出大门要及时请他们留步。切忌在门口废话太多拖拖拉拉，使主人在门外站立过久。

善于倾听，玩转交际

倾听是通向对方心灵的捷径，是另一种动听的语言。善于倾听的人往往会因此而拥有非凡的人脉，从而使自己在事业上有着意想不到的收获。所以，不说话的人也能吃得开。

有人总是认为人际场上能说会道的人才是善于交际的人，其实，善于倾听的人才是真正会交际的人。话说多了，称夸夸其谈、油嘴滑舌，说过分了还会导致祸从口出。静心倾听就没有这些弊病，倒有兼听则明的好处。注意听，给人的印象是谦虚好学，是专心稳重，诚实可靠。认真听，能减少不成熟的评论，避免不必要的误解。善于倾听的人常常会有意想不到的收获。

人际关系专家研究发现，人际关系失败的原因，很多时候不在于你说错了什么，或是应该说什么，而是因为你听得太少，或者不注意倾听所致。比如，别人的话还没有说完，你就抢口强说，讲出些不得要领、不着边际的话；别人的话还没有听清，你就迫不及待地发表自己的见解和意见；对方兴致勃勃地与你说话，你却心荡魂游、目光斜视，手上还在不断拨弄这个那个。有谁愿意与这样的人在一起交谈呢？有谁喜欢和这样的人做朋友呢？

人际交往中，专心地听别人讲话，是我们所能给予别人的最大赞美，因为聆听是世界上最动听的语言。

倾听是一门良好的沟通艺术，如果你想改善自己的聆听能力，让你的倾听成就你成功的人脉，你就应该掌握以下几种技巧。

首先，全心全意聆听。听别人说话时，轻敲手指或频频点脚打拍子，这些小动作易损害谈话者的自尊心。要全心全意地聆听，就应该设法撇开令你分心的一切，不要理会周围的噪音，忘记你当日要做的所有事情。眼睛要看着对方，点头示意或打手势鼓励对方说下去，借此表示你在用心倾听。轮到你发言时，你没有必要一直说下去，要学会适可而止，把说话的机会奉还给别人。

其次，协助对方说下去。在别人讲话时，你可以用一些很短的评语或问题来表示你在用心听，即使你只是简短地说：“真的”或“告诉我多一点”，对方也会非常乐意讲下去。

假如你和一个老朋友吃午饭，他说因为夫妻大吵了一架，他整个星期都睡不好。如果你同大多数人一样怕听别人的私事，你可以说：“婚姻生活总是有苦有乐——你吃鱼还是五香牛肉？”你这样说，是间接叫他最好别向人发牢骚。假如你真心关心朋友，就不要浇他一头冷水，不妨说：“难怪你睡不好，夫妻吵闹一定令你很难受。”他获得了抒发心中抑郁的机会，心情便会好得多。生活当中很少有人能够自我排解，总需要把自己的烦恼告诉善于聆听的朋友。

最后，要学会听出言外之意。一位生意兴隆的房地产经纪人认为，自己之所以成功，在于不但能细心聆听顾客讲的话，而且能听出他们没讲出来的话。他讲出一幢房屋的价格

时，顾客说：“哪怕琼楼玉宇也没有什么了不起。”可是说的声音有点犹豫，笑容也有点勉强，那经纪人便知道顾客心目中想买的房子和他所能买得起的显然有差距。

“在你决定之前，”经纪人练达地说，“您不妨多看几幢房子。”结果皆大欢喜。顾客买到了他能买得起的房子，生意成交。

倾听对每个人来说似乎简单易行，但真正能将这种技巧运用好的人却是少之又少。如果你希望拓展人脉资源，把自己变成一个很好的谈话对象，可千万别忘了，一定要先从一个好的听众做起。不论任何时候，都要问一些对方乐于回答的问题，鼓励对方敞开心胸、淋漓尽致地吐出心中的话。

对品行不端之人敬而远之

“害人之心不可有，防人之心不可无。”在生活、工作中千万不能忽视品行不端之人的存在，他们就像埋在交际场上的地雷，一旦踩上，你说不定粉身碎骨，一切梦想成为泡影。所以，你要小心翼翼地迈过雷区。

防人之心不可无，要时刻谨防那些品行不端之人。对付这类人，最明智的做法是一概敬而远之。每天以明慎为镜审视自己，就能防范他们的袭击。

人要有先见之明，不要让一些污浊混沌的意外来影响自己的名声。以谨慎之心武装自己，根本不怕受到愚蠢行为的骚扰。人际关系的道路上处处充满了荆棘坎坷，一不小心就可能使自己身败名裂。最好的解决方式，打不过就躲，在躲避的时候，要显得心胸宽广并且彬彬有礼，这是摆脱困境的最佳途径。

宋代有个人被破格提升为中书令，一些人不服气，以为他并没有什么功绩，却得到朝廷如此重任。于是，就在背后诋毁，散布谣言说：“他表面上看像个正人君子，其实私下和弟妹私通，简直禽兽不如。这种人，还有什么道德良心可言，真是罪该天诛地灭。”

俗话说：“好事不出门，坏事传千里。”关于这个人生活作风不端、道德品质恶劣的谣言成为朝臣们议论的焦点。最后，谣言也传到他自己耳朵里。

事实上，这个人并没有弟弟，根本不可能和什么弟妹私通。但是，这个人没有站出来，在大庭广众之下辟谣。因为，听到他辟谣的人毕竟是少数；再者，如果造谣者造谣没有成功，他一定不会甘心，还会想出更损的招数整你。

面对别人的造谣时，有时缄默不语也是一种很好的躲避方法。一方面，它使那些编造“小报告”、背后说人坏话的人提心吊胆，不知道自己所讲、所说的话触怒了听谗者的哪根神经，使其对自己的言语置之不理，从而也就不敢再继续随意讲别人的坏话，或是在背后挑剔他人的毛病。另一方面，它也使得很多忠识之士从听谗者的行动中，看到其能够容人的博大胸怀，进而钦佩之。当然，那些“小报告”和背后的闲言碎语自然也就发挥不了挑拨关系的作用。

如何抵御品行不端之人呢？

一、做好自我隐藏

也就是让人摸不清你的底细，也就是不随便露出个性上的弱点，不轻易显露你的欲望和企图，不露锋芒，不得罪人，勿太直率……别人摸不清你的底细，自然不会随便小看你、陷害你。两军对阵，虚实被窥破，就会给对方可乘之机，“防人”亦是如此。

二、小心说话

说些可以公开的话就可以了。如果谈了别人的隐私，谈了某人的不是，或是发了某些牢骚不平，这些话就绝对会变成别人利用你、攻击你的工具。

办公室里，同事之间通常只是隔着一扇小小的“屏风”，再加上工作的单调，聊天也成了大家熬时间的选择了。但是有些人说到兴起之时，口不择言，不管什么都像竹筒倒豆子那样一点不剩地倒出来。然而，说出来的话就像泼出去的水，是无法收回的。现实很残酷，职场是个残酷的竞技场，每个人都可能成为你的对手，就算是合作很好的朋友也可能突然反过来攻击你。有一点要切记的是，不管是好事，还是坏事，都要小心说话，该说的就说，不该说的不说。

三、不要欠品行不端之人的人情

品行不端之人小人是最斤斤计较利益得失的，他们的算盘打得精细无比。你若欠了他们的人情，这笔债他迟早要讨还的。如果你忙得不可开交时，他们主动提出要帮你接洽一个客户，你可不要随便就上当。要知道，一旦生意谈成了，他们会以你的贵人和恩人自居，以后他碰到什么棘手的事找你做替罪羊，你若不答应，会被他说成忘恩负义。

四、小心失势的品行不端之人

品行不端之人被老板批评了，被炒了鱿鱼，遇到这等“大快人心”之事，你断不能将高兴之情溢于言表。在失利时，他们的心理是最阴暗的，如果他和你结了怨，怀恨在心，你今后的路就危险了。



开创你的财富帝国

白手起家，创业致富

新生代富豪现在已经进入了我们的视线，他们中有很多都是靠自己创业而致富。

20 几岁的赵宁现在已经是身价过亿的小富豪了。几年前，他还是个大学里的学生。

赵宁从小学五年级开始玩电脑。据他所说，自第一次接触电脑开始，他就对电脑产生了浓厚的兴趣，从此一发不可收拾。到了初三，他就开始攒电脑了。而当时电脑中的硬件引起了他强烈的好奇。于是，他开始把个人网站做成硬件网站。网站最早的名字叫“我爱中关村”。上了高中后，赵宁又为网站注册了顶级域名 zgcboy.com（中关村男孩）。

等到要上大学时，赵宁本想开始对网站进行商业化运作，可是他没有时间做这项工作。所以，直到大一快结束时他才着手做准备工作，一边从网上招募人员，一边准备开公司。他准备以 10 万元注册一个公司，然后召集一起创业的人员。因为公司刚起步，实行无底薪制度，等到公司赢利后，以按劳所得的分配原则来分配股份，他占 51%，剩下的分给大家。可是一旦正式进入预备运作后，他发现这样做不行，于是他毅然决定休学开公司。

就这样，2003 年 10 月 30 日，北京华宁远志网络技术服务有限公司正式成立。尽管这一路走来，赵宁遇到很多的困难和问题，但是他认为这不要紧。他的原则就是发现问题马上解决。

生活中，很多人都动过创业的念头，但你是否知道这之中的学问？

创业难不难？心中装着自己梦想的人觉得不难，因为他们看到了成功时的身价百万。而在创业时受到重创的人觉得很难，因为无疾而终的创业毁掉了无数的钱。

小何是一个还在创业中的青年。到现在为止，他仍带领着公司在温饱线上挣扎。由于当初他没有做好全盘的计划，没做充分的市场调研，没有规划好资金的使用，使他如今已经因为创业“烧”掉了几十万。可是一切还没有太大起色，他说，现在谈发展还过早。

这样看来，创业真的不简单。想创业，想致富，仅凭一腔热情和一部分资金是不够的。

人们之所以说创业难，是因为以下几点：

创业不是一时的激情，而是长久的坚持。那是一个艰难和痛快的成长过程，也只有经历过的才有资格对此进行最深刻的评价。

创业不是一个纸面上的构想，你必须要将每一个细节考虑周全，然后落实到实处。这其中的错综复杂、人际交往、利益关系，都可能是你所不曾想到的。

创业不是一个投资就能有回报的项目，它的风险要比你投资股票大得多，如果你没有

良好的准备，就等于用钱在打水漂。

创业不是一元钱两元钱就能打发的事情，有很多人在里面投了几万、几十万，都血本无归，如果你没这点经济实力，别轻言创业。

而创业成功者却说创业不难，是因为以下几点：

创业成功的人选对了行业，发现了有潜力的发展方向，这就是抓住了成功的机会，抓住了致富的契机。

创业成功的人对整个创业都有宏观的展望，并拥有短期、中期、长期的目标，拥有合理的发展和执行计划。

创业成功的人有足够的耐心，他们会用几年来作为韬光养晦的机遇，作为自己发展的基础期，出现任何事情都不放弃，然后厚积而薄发。

创业成功的人时刻提醒自己，即便失败了，钱没了，也权当是买了经验教训，与其悲伤那些，不如赶快将教训消化掉。

如此看来，创业，在不懂得创业规则的人眼中，难；在没有耐心的人眼中，难；在没有风险意识的人眼中，难。而在创业成功的人眼中，却没有那么难。在你的眼中呢？你是怎样的一个人，你是否有能力、有信心去开创一份属于自己的事业？

从现在开始，学会编写你的事业计划书

对创业者来说，想要使自己的事业快速成长、壮大，提高客户的忠诚度，说服优秀员工愿意与你一起承担风雨，而这时，一份诉诸文字的事业计划书便可以让员工了解公司的文化和企业经营的理念，让顾客明白企业在发展过程中遇到问题拟出的解决方案。从而提高员工的归属感与消费者的忠诚度。

事业计划书是一份具有说服力的文件，能展现出企业具有足够的能力出售它的产品和服务，并获取令人满意的报酬及吸引支持者。目前，很多人只是简单地把事业计划书定义为一个策略声明，这样很容易造成拟定出来的事业计划书目标不明、枯燥无味。

应当说，一份完美的事业计划书就是一份以销售为目的的文件，目的是让所有阅读到这份事业计划书的支持者和经营者感受兴奋与期待。这也并不是说要在事业计划书里写一些夸大其词、自我膨胀的言论。你需要在计划书中加入一些确实的研究证据和经验，来支持你的观点，增加说服力与可信度。

因此，在拟定事业计划书的过程中，你最好在心目中设定某个目标客户，这样一来，你的使命感可能就会比较强烈，所写出来的事业计划书也会比较有方向性、比较实际。读到这份事业计划书的人以及那些与公司有利益关系的个人或组织将认同你的观点与想法。

一旦决定了最适合公司的计划书类型之后，接着就是要将它组织起来。计划书的组织方式没有所谓的对或错，不过一般来说，主要涵盖以下几个方面的内容。

一、封面设计

精致的封面可以为整个计划书增色。封面通常具有几项目的。在封面上，你不但要把公司的名称和地址打上去，同时还必须把主要联络人（通常是创业者）和联系电话也一并打出来。在封面上面还必须记载印刷的份数编号，表示公司对这件事情的关注；在封面中也要警告读者，此计划书的内容是属于私人性质资料，不可加以拷贝或传送。

另外，如果公司的产品在外观上极具吸引力，例如电脑绘图或是某种新型的机器设备，你不妨把照片刊登在封面上。如果公司的产品是属于低成本的消费性产品，如食品等，那么你可以考虑将产品的样本连同计划书一并寄给有关人员。

二、目录要详细

目录要尽可能地做得详细，并须附上每一部分的页数号码。有的人在阅读事业计划书的时候，不喜欢从头开始读起；有的人喜欢先看“总裁的话”，有的人则可能先看市场营销的部分或是财务的部分。因此，详细的目录是十分必要的。

三、创业者的话

“创业者的话”是整个事业计划书的缩影。它不是一则摘要、简介、序言，或是随便拼凑出来的重点。

这部分内容可以说是事业计划书里所有内容中最关键的，多数的读者在翻阅事业计划书时，为了要对整个计划有一个概念，通常都会先从“创业者的话”读起。而这个部分也可以说是整个计划的中心，值得多花点心力。

四、公司状况

这部分内容重点讲述的是公司的策略和内部的经营团队，在写作过程中，必须要从公司的历史和现况角度来切入。要求语言简洁，尤其是公司的发展过程不可长篇大论。

五、市场分析

市场分析要具有可信度，要求有理有据。比如：谁是潜在的买主？人数有多少？这个部分的重点是要辨识出有前景的客户，而且最好能估算出有多少人可以成为公司真正的客户。

六、产品或服务

与其他部分相比较而言，这个部分是整个事业计划书中比较容易写的。因为大部分的经营者对他们自己的产品或服务的品质及效用，都有很强烈的感受，所以也乐于将这些产品或服务的特点描述出来；而这个部分正是企业家可以充分发挥的地方。

七、销售和促销方式

在这部分里，必须说明销售的方式为何，是要由公司自己的销售人员进行，还是透过制造商所派的代表。产品或服务如何进行促销，是用广告，还是通过公关公司。

八、财务管理

这部分是用来探讨一些棘手的财务相关问题，并须加入一些财务数字/预测。一般来说，有三种财务报表是必备的：现金流量表、损益表和资产负债表。

九、附件内容

这个部分的重点是公司，主要的方向有企业策略和经营团队。在说明公司策略时，必须在“打算要做的事”和“如何运用计划中其他的部分以得到支援”此二者之间，保持逻辑的一贯性。

需要注意的是，完美的事业计划书是一项永远无法真正完成的工作。因为企业不断在变化，所以计划书也要跟着一起改变。最好你能至少一年做一次事业计划书的审阅；如果次数能更频繁，当然更好。

创业之前要做的工作

大家都知道，在创业之前还有很多的工作要做。只有做好了充分的准备工作，才能够取得创业的成功。

那么，创业之前需要做哪些准备工作呢？

一、依据需求选定产品市场范围

产品市场范围应以市场的需求而不是产品特性来定。比如一家住宅出租公司，打算建

筑一幢简朴的小公寓。从产品特性如房间大小、简朴程度等出发，它可能认为这幢小公寓是以低收入家庭为对象的，但从市场需求的角度来分析，便可看到许多非低收入的家庭也是潜在顾客。如有的人收入并不低，市区已有宽敞舒适的居室，但又希望在乡间再有一套房间，作为周末出游的落脚点，所以，公司要把这幢普通的小公寓看做整个住宅出租业的一部分，而不应孤立看成只是提供低收入家庭居住的房子。

二、列举潜在顾客的基本需求

选定产品市场范围以后，大致估算一下潜在顾客有哪些需求，这一步能掌握的情况有可能不那么全面，但却为以后的深入分析提供了基本资料。

比如，这家住宅出租公司可能会发现，人们希望小公寓住房满足的基本需求包括遮蔽风雨、停放车辆、安全、经济、设计良好，方便工作、学习与生活等。

三、分析潜在顾客的不同需求

向不同的潜在顾客调查了解，上述需求哪些对他们更为重要。比如，在校外租房住宿的大学生，可能认为最重要的是遮风挡雨、停放车辆、经济、方便上课和学习等；新婚夫妇的希望是遮蔽风雨、停放车辆、不受外来干扰、满意的公寓管理等；较大的家庭则要求遮蔽风雨、停放车辆、经济、足够的儿童活动空间等。

四、移去潜在顾客的共同需求

现在公司需要移去各分市场或各顾客群的共同需求。这些共同需求固然很重要，但不能作为市场细分的基础。比如说，遮蔽风雨、停放车辆和安全等项，几乎是每一个潜在顾客都希望有的。公司可以把它用作产品决策的重要依据，但在细分市场时则要移去。

五、分市场暂时取名

公司对各分市场剩下的需求，要做进一步分析，并结合各分市场的顾客特点，暂时安排一个名称。

六、进一步认识细分市场的特点

现在，还要对每一个分市场的顾客及其行为做更深入的考察，看看各分市场的特点掌握了哪些，还要了解哪些，以便进一步明确各分市场有没有必要再作细分，或重新合并。比如，新婚者与老年人的需求差异很大，应当做为两个分市场。同样的公寓设计，也许能同时迎合两类顾客，但对他们的广告宣传和人员销售的方式都可能不同。企业要善于发现这些差异，要是他们原来被归属于同一个分市场，现在就要把他们区分开来。

七、测量各分市场的大小

以上步骤基本决定了各分市场的类型，紧接着应测量各分市场潜在顾客的数量。因为企业进行市场细分，是为了寻找获利的机会，这又取决于各分市场的销售潜力。不做这一步是很危险的，有的分市场也许根本不存在顾客。而如果你没有测量好，也许就白浪费掉了一大笔资金。

以上只是简单列举了一些相关的信息，具体的操作因人而异。

100多年以前，美国的加利福尼亚发现了金矿，由此掀起西部淘金热，成群结队的人从东部地区涌到西部淘金。莱维也是这群人中的一个。但他不是淘金的，他是来推销帐篷和缝纫设备，顺便做服装生意的。出乎他的意料，缝纫设备少有人问津，人们从东部地区来的时候，已经做了这方面的准备，简单的缝补自己动手，根本用不上复杂的设备。莱维一下子陷入困境。

一天，他百无聊赖，走到矿上看淘金，趁淘金矿工休息的时候，和他们聊了起来。

“这裤子真是不耐穿，才下了几次井，就破了。”一个矿工无意中说起。

听者有心，莱维问道：“那什么布结实、耐穿呢？”

矿工半开玩笑地说：“帐篷的帆布耐穿，可是没有人用它做裤子。”

莱维说：“我就准备用它做裤子，就是不知道你们有什么要求？”

矿工们说：“能有什么要求？只要把裤子做得紧一点，裤裆短一点，有利于下井就行了。”

莱维非常高兴，意识到这是一个机会，虽然从来没有人用帆布做成裤子穿在身上，但矿工需要，实际情况许可。莱维当机立断，甘冒风险，做一尝试，回去后立即操作起来。他把帆布用水漂洗一番，然后按照矿工们的设计做成了裤子。这就是后来的牛仔裤。牛仔裤因为适合了矿工们的要求，因而在矿场上受到很大欢迎，以后更是风靡整个世界，成为无论男女老幼都喜欢的服装。莱维也因此发了大财，成为服装界举足轻重的领袖。

莱维一开始并没有分析市场，跟着淘金流到加利福尼亚做帐篷和缝纫设备的生意，可是那里并没有这方面的需求，可以说他的创业即将面临着破产的危险。但是一个偶然的机，他了解到矿工们都需要耐穿的裤子，于是抓住机会好好调查这个“帐篷裤子”的市场，细心向矿工了解他们的需求，并且分析了做这种裤子的可行性。正是因为他把这些准备工作做足了，这一次创业才给他带来了可喜的收获。

所以，如果你想通过创业这条道路致富的话，就不要偷懒，而应把该做的准备工作做透、做足。

敢于改变才能创业

一个人若想求取功名，但如果他连考场都不进，功名就永远不可能降临。同样，一个人若想通过创业致富，如果连现状都不敢改变，那事业也永远不可能降临到他头上。因此，要成通过创业致富，必须要敢于改变现状。

很多人都受传统思想的影响，认为生活最需要的就是稳定。他们喜欢稳定的工作，不喜欢挑战，总是安于现状，只想着守住自己现在的饭碗，而从来没有考虑过要寻求创新，迎接挑战。所以，他们的发财梦也只是梦，因为他们没有改变现状的勇气。

年轻时的李嘉诚在一家塑胶公司业绩优秀，步步高升，前途光明，如果是一般人，也应该心满意足了。然而，李嘉诚的信心一点一点地开始膨胀起来，他觉得这个世界在他面前已小了许多，他渴望到更广阔的世界里去闯荡一番，渴望能够拥有自己的企业，闯出自己的天下。李嘉诚不再满足于现状，也不愿意享受安逸。于是，正干得顺利的他，再一次跳槽，重新投入竞争的洪流，以自己的聪明才智开始了新的人生搏击。

他的老板自然舍不得放李嘉诚离去，再三挽留他。老板见挽留不住李嘉诚，并未指责他“不记栽培器重之恩”，反而约李嘉诚到酒楼，设宴为他饯行，令李嘉诚十分感动。

席间，李嘉诚不好意思再隐瞒，老实地向老板坦白了自己的计划：“我离开你的塑胶公司，是打算自己也办一家塑胶厂，我难免会使用在你手下学到的技术，也大概会开发一些同样的产品。现在塑胶厂遍地开花，我不这样做，别人也会这样做的。不过我绝不会把客户带走，不会向你的客户销售我的产品，我会另外开辟销售线路。”

李嘉诚怀着愧疚之情离开塑胶公司——他不得不走这一步，要赚大钱，只有靠自己创业。这是他人生中的一重大转折，他从此迈上了充满艰辛与希望的创业之路。

正是要求改变现状的欲望改变了李嘉诚的一生。所以，要想创业致富，就一定要敢于改变自己的现状。

人都有一种思想和生活的习惯，就是害怕自己的环境改变和思想变化，人们喜欢做经

常做的事情,不喜欢做需要自己变化的事情。所以,很多时候,我们没有抓住机会,并不是因为我们没有能力,也不是因为我们不愿意抓住机会,而是因为我们恐惧改变。人一旦形成了思维定式,就会习惯地顺着定式的思维思考问题,不愿也不会转个方向、换个角度想问题,这是很多人的一种愚顽的“难治之症”。比如说看魔术表演,不是魔术师有什么特别高明之处,而是我们大伙儿思维过于因袭守旧,想不开,想不通,所以上当了。让一个工人辞职去开一个餐厅,让一位教师去下海,他不愿意的几率大于60%,因为他害怕改变原来的生活和工作的状态。如果能够勇敢地面对变化,便在很大程度上超越了自己,便很容易获得成功。

每个人都有一定的安全区,你想超越自己目前的成就,就要勇于接受挑战,充实自我,这样才能不断地得到发展。人生短短几十年,如果平庸地活着,几十年后你的生活也不会发生什么变化,只有不断地用自己敏锐的眼光发现人生中的机遇,才能不断地为自己的人生注入新的生机与活力。

既然只有敢于改变才能创业,那就赶快行动吧。你改变的欲望越强烈,改变的能量就越大,获得财富的可能性就越大。

创意是创业的推动力

创意是创业的推动力,只有找到好的创意,创立的事业才能够更顺利地前进,才能更有效地赚钱。

一家饭店开张,经理委托广告公司设计一个创意,让饭店在城里能够迅速提高知名度,吸引更多的消费者。很快,广告公司把创意计划送来了。创意内容只有5个字:无菜单点菜。所谓无菜单点菜,也就是说饭店不提供菜单,而是顾客喜欢什么,饭店提供什么。经理是饮食店里的行家,认为这样的创意简直就是瞎胡闹,无菜单点菜根本不符合饭店的惯例。但广告公司认为无菜单点菜比免费品尝、打折酬宾效果好得多。免费品尝虽大气但有诱饵之嫌,打折有时候就是对自己形象和品位的打折。而无菜单点菜则不然,能说明饭店有烹饪实力,能够烹制出各种菜肴。

经理半信半疑,仍然心存忧虑,如何能保证采购齐各种原料呢?而广告公司说,只要准备和其他饭店一样的菜即可。

无菜单点菜的广告打出后,人们觉得十分新鲜,饭店果然吸引了不少顾客。经理发现,顾客所点的菜大都是饭店已经配备的。经理开始还纳闷,想了想便豁然开朗。无菜单点菜其实只是小小的技巧而已,它的高明之处在于使人们有了更多的主动权,而这个小小的变化所产生的效果却是不可估量的。

“无菜单点菜”这是所有饭店想都不敢想的事情,正是这个创意,为这家饭店带来了不少顾客,赚了不少的钱。

其实,创新并不难,只是思维的转换问题。人在成长过程中,往往会承受诸多压抑、打击、挫折、失败,久而久之,由于害怕再次遭遇失败,便不愿再次尝试,不愿突破现有的思维模式,不敢创新,直到彻底放弃对成功的渴望,画地为牢,坐以待毙。因为害怕改变,所以将未来定义为“没有办法”,因为“没有办法”,所以不思进取。这样自我设限,创造力、欲望和潜力被自身扼杀,人生被束缚在旧有的圈子里,白白浪费掉大好时机。不要觉得自己肯定无法拥有成功的创意,你可以多尝试玩玩脑筋急转弯的游戏,让自己的思维更发散、更活跃。要相信,任何人都可以想出几个好的创意,而你创业的基础可能就在这些创意之中。

有人说,要拿出一种可行的创意是一种技能。在有创意王国之称的美国,每个人都崇拜并期望拥有这种技能。的确,它将使你充分地利用每一个细胞来让自己更具有想象力,更有落实能力。并非每一位想成为创业者的人都能幸运地遇到一个很好的创意,但是如果你不去尝试,你就永远不可能有机会拥有这个创意。

成功崛起的富人,不是因循守旧、没有任何压力的观光客,而是积极投入、努力创新的参与者。善于捕捉机遇,以创造性思维迎接机遇的人,最有希望与财富为伍。如果你掌握了创意思维的技巧,就能从失败中找到正确的方向,使你绝地逢生,从而逆转不利的人生经济状况。

连横合纵,将天下资源为己所用

连横合纵是一种智慧。生意场上,将一切能利用的资源聚拢到自己身边,才能给自己带来更多财富。

想要致富,不能孤军奋战,要懂得连横合纵,让天下人为己所用。商场竞争激烈,个人能力再强,也难免势单力薄。孤胆英雄并不是明智之举,费时费力,结果也并非如意。经商时必须利用各方势力,必要时“化干戈为玉帛”将使你受益匪浅。

有“巧手大亨”美誉的张果喜是江西果喜实业集团公司董事长兼总经理,他在开拓日本市场时能够照顾好各方利益,善待盟友和对手,很快便成为日本佛龕市场的“龙头老大”。

张果喜在日本市场初战告捷后,就与日商建立了稳固的代理关系,全部佛龕产品都由日商代理经销。不久新情况出现,随着张果喜生产的佛龕畅销日本市场,一些日本商人也想通过经营佛龕获利。为降低进货成本,他们绕过代理商直接从张果喜那里进货。

面对这种新情况,张果喜进行了慎重考虑。从眼前利益看,销售商直接订货,减少了中间环节,厂方确实可以得到实惠。但从长远考虑,接受直接订货,意味着失去以往花费了很大力气开辟的销售渠道,会使以往的销售渠道背离自己,走到自己的对立面,得不偿失。所以张果喜回绝了那几家要求直接订货的日本零售商,继续维持与日本代理经销商的盟友关系。日本代理商得知此事后很感动,对张果喜比以往更加信任。他们在推销宣传方面加大力度,为张果喜打出了“天下木雕第一家”的招牌。与此同时,张果喜清醒地看到,生产佛龕是一种利润丰厚的产业,除了他的果喜集团公司,韩国等亚洲地区制作的产品也非常具有竞争力,日本本土还有很多同类中小企业,如果单靠原有的销售网络和一两个合资的株式会社,根本无法与强大的竞争对手抗衡。张果喜决定扩大“同盟军”,把一些原先的对立派拉到自己身边。他与智囊团仔细分析日本各地中小企业,经过多方协调,张果喜于1991年成立了“日本佛龕经销协会”,专门经销果喜集团的漆器雕刻品,变消极竞争为积极合作。当年立竿见影,他在日本佛龕市场的份额占到六成,取得了更大的市场主动权。

这就是张果喜的连横合纵。摆脱眼前利益和一己之利的束缚,开阔视野,正确处理与盟友、竞争对手之间的关系,化被动为主动,变消极为合理,才能变小钱为大钱。富人之所以富肯定有其独到的原因。张喜果被称为改革开放后第一个亿万富翁,他只有初中文化水平,却通过自己超强的商业智谋打拼出一片天下。很多时候,一个人的胸怀和眼光决定他能拥有多少财富。假设张果喜贪图小利,答应那些日本小企业的要求,腰包暂时会鼓,葬送的却是长远利益。张果喜说:“台上靠智慧,台下靠信誉。”这就是他不舍弃日本代理商的信念,也是他最终能够联合各方力量的基础。

大财富只属于大智慧的人。目光短浅,只看到眼前利益,不会有长久的财富。一个梦

想致富的人，不能与对手保持永远的竞争关系。生意场上风云多变，审时度势地联合对手，将对立变成合作，就可能在竞争中获利。宁可与对手抗争，也不与其合作争取潜在利益，受害的终将是自己，这样的人也不会得到财富的青睐。所以，致富过程中，灵活处理与对手的关系，连横合纵才能取得成功。

创业融资的省钱之道

许多人在创业初期往往求“资”若渴，为了筹集创业启动资金，根本不考虑融资成本和自己实际的资金需求情况。但是，如今市场竞争使经营利润率越来越低，除了非法经营以外很难取得超常暴利。因此，广大创业者在融资时一定要考虑成本，掌握创业融资省钱的窍门。

一、巧选银行，贷款也要货比三家

按照金融监管部门的规定，各家银行发放商业贷款时可以在一定范围内上浮或下浮贷款利率。其实到银行贷款和去市场买东西一样，挑挑拣拣，货比三家才能选到物美价廉的商品。相对来说，国有商业银行的贷款利率要低一些，但手续要求比较严格，如果你的贷款手续完备，为了节省融资成本，可以采用个人“询价招标”的方式，对各银行的贷款利率以及其他额外收费情况进行比较，从中选择一家成本低的银行办理抵押、质押或担保贷款。

二、合理挪用，住房贷款也能创业

如果你有购房意向并且手中有一笔足够的购房款，这时你可以将这笔购房款“挪用”于创业，然后向银行申请办理住房按揭贷款。住房贷款是商业贷款中利率最低的品种，如5年以内住房贷款年利率为4.77%，而普通3~5年商业贷款的年利率为5.58%，办理住房贷款曲线用于创业成本更低。如果创业者已经购买有住房，也可以用现房做抵押办理普通商业贷款，这种贷款不限用途，可以当做创业启动资金。

三、精打细算，合理选择贷款期限

银行贷款一般分为短期贷款和中长期贷款，贷款期限越长利率越高，如果创业者资金使用需求的时间不是太长，应尽量选择短期贷款，比如原打算办理两年期贷款可以一年一贷，这样可以节省利息支出。另外，创业融资也要关注利率的走势情况，如果利率趋势走高，应抢在加息之前办理贷款；如果利率走势趋降，在资金需求不急的情况下则应暂缓办理贷款，等降息后再适时办理。

四、亲情借款，成本最低的创业“贷款”

创业初期最需要的是低成本资金支持，如果比较亲近的亲朋好友在银行存有定期存款或国债，这时你可以和他们协商借款，按照存款利率支付利息，并可以适当上浮，让你非常方便快捷地筹集到创业资金，亲朋好友也可以得到比银行略高的利息，可以说两全其美。不过，这需要借款人有良好的信誉，必要时可以找担保人或用房产证、股票、金银饰品等做抵押，以解除亲朋好友的后顾之忧。

五、提前还贷，提高资金使用效率

创业过程中，如果因效益提高、货款回笼，以及淡季经营、压缩投入等原因致使经营资金出现闲置，这时可以向贷款银行提出变更贷款方式和年限的申请，直至部分或全部提前偿还贷款。贷款变更或偿还后，银行会根据贷款时间和贷款金额据实收取利息，从而降低贷款人的利息负担，提高资金使用效率。

六、用好政策，享受银行和政府的低息待遇

创业贷款是近年来银行推出的一项新业务，凡是具有一定生产经营能力或已经从事生

产经营活动的个人,因创业或再创业需要,均可以向开办此项业务的银行申请专项创业贷款。创业贷款的期限一般为1年,最长不超过3年,按照有关规定,创业贷款的利率不得向上浮动,并且可按银行规定的同档次利率下浮20%;许多地区推出的下岗失业人员创业贷款还可以享受60%的政府贴息;有的地区对困难职工进行家政服务、卫生保健养老服务 etc 微利创业还实行政府全额贴息。

创业者在融资的时候,不妨仔细考量各种的融资途径,综合利用多种政策,尽量减少不必要的资金浪费,从而为创业积累更多可利用的资金。

组建一个强有力的创业团队

杰克·韦尔奇告诉创业者:“优秀的领导者应当像教练一样,培育自己的员工,带领自己的团队,给他们提供机会去实现他们的梦想。”企业的成长是人才成长的一个集中体现,创业者能否走得更远,取决于创业者和创业团队的基本素质。

企业的成长是人才成长的一个集中体现。企业的成功也是人才的成功。组建一支优秀的创业团队对任何创业者而言,都是一项至关重要的工作,它决定着创业的成败。优秀团队的标准是高度责任感、成功的行业经验和合作的心态。

为什么团队创业成功的机会要大大高于个人创业?原因很简单,因为没有人会拥有创立并运营企业所需的全部技能、经验、关系或者声誉。因此,从概念上来讲,如果想要创业成功,就必须组成一个核心团队。团队成员对创业者来说将发挥不同作用:他们或是合伙人,或是重要员工。他们不可或缺,有了他们,可以解决创业过程中可能出现的一些问题。

一个好汉三个帮,红花也需绿叶配。不管创业者在某个行业多么优秀,但不可能具备所有的经营管理经验,而借助团队的力量却可以拥有企业所需要的经验。例如顾客经验、产品经验和创业经验等。而且人际关系在创业中的比重被放在一个很重要的位置,人际关系网络或多或少地帮助创业者,是企业成功的因素之一。通过团队,人脉关系可以放得更大,可提高创业成功的机会。

一项针对创业者能力的研究报告显示,组成团队与管理团队是成功创业者需要具备的主要能力之一。由于组成创业团队的基石在于创业远景与共同信念,因此创业者需要提出一套能够凝聚人心的远景与经营理念,形成共同目标、语言、文化,作为互信与利益分享的基础。组成创业团队是一种结合远景、理念、目标、文化、共同价值观的机制,使之成为一个生命与利益共同体的组织。

某位管理学专家曾经对国内众多企业家进行过一次问卷调查:“未来的企业家应该具备哪些素质?”其中有这样几份回答。

UT斯达康前任首席执行官吴鹰认为:第一,有宽广的心胸;第二,具有国际化的能力;第三,有亲和力和凝聚力(个人魅力);第四,有眼光。摩克迪集团创始人兼董事长张醒生认为:现代企业家首先应该是有能体谅下属的胸怀和站在人前人后的修养,要先有信服才能有追随,这也是为什么人们常说做企业如同做人,企业家的素质赋予企业灵魂。美国欧文斯科宁公司大中国区销售和工程总经理李雷认为:企业家应该具备3个素质。首先,他是一个预言家,他的愿景和信念是鼓励员工的源泉,是制定战略计划的蓝图;第二,他要具有包括决策能力的领导力;第三,他要勇于承诺与兑现,在资源分配、个人诚信与平等方面负起主要责任。

从上面我们可以看出:凡是成功创业的企业家,总拥有一个优秀的核心团队。虽然每

个企业家关注的侧重点不同，但都直接或间接地反映了一个组织核心团队建设中必须注意的要素，非常值得后来的创业者借鉴。

一、志同道合

找创业搭档就跟找对象一样重要，对方是你事业上的另一半，在共同的创业过程中是否会与你福难同当、同舟共济是至关重要的。这就好像一个拳头由五个手指组成，如果五个指头握紧地打出去，可以打碎一块砖，但分散开来，用每个手指去戳，是很难成功的。团队的成员应该是一群认可团队价值观的人。团队的目标应该是每个加入到团队里的成员所应认可的。在明确了一个团队的目标时，作为团队的负责人，应该以这个共同的目标为出发点，来召集团队的成员。团队是不能以人数来衡量的。如果你有一群人，但没有共同的理想和目标，那这就不是一个团队，而是一群乌合之众。所以，你和你的伙伴应是志同道合的，有共同的或相似的价值追求和人生观。

二、包容性很重要

在这个世上，要想做一番事业，必须具有识人的眼光。这也是作为领导者整合人才资源的第一条件。但光会识人还不够，还要有敢于用人的魄力，容人的雅量。大行不顾细谨，成大事者历来都是心胸似海之人。

俗话说：三个臭皮匠，顶个诸葛亮。团队精神在企业管理中也占有重要地位。即使你才华横溢，有超群的技术，可是如果你不懂得与人合作，那么就不能发挥出最好的成绩。只有把企业内部有着不同的文化背景和知识结构的各种人才有效地联合起来，创业者才能更好地成功创业。

抓住一切创业的机遇

每个人的一生中都会有许许多多的机遇，一些人面对机遇时往往无动于衷，任机遇从自己的身边溜走；而另一些人却能够充分把握机遇，利用机遇，从机遇中将金钱提取出来。所以，要想富有，就要抓住一切创业的机遇。

几十年前，一场“家庭危机”的潮流扫荡了美国社会，破碎的家庭愈来愈多，父母离异给儿童造成了心灵创伤，也使得不能抚养子女的一方失去了感情的寄托。为了弥补这方面的感情空白，罗勃决定开发“椰菜娃娃”，要让这种娃娃成为人们心目中真正的婴儿。

他根据欧美玩具市场正由“电子型”、“智力型”转向“温柔型”的趋势，采用先进的电脑技术，设计出了千人千面的“椰菜娃娃”。这些娃娃具有不同的发型、发色、容貌、服饰，千姿百态，可供人们任意“领养”。

罗勃亲自出征，周游各地，在各大城市，亲自或派代表主持儿童博物馆举行的“集体领养椰菜娃娃”仪式。每举行一次“领养”仪式，都会在举办城市掀起一场领养“椰菜娃娃”的热潮。有的妇女竟一个人“领养”了近百个“椰菜娃娃”。

罗勃还销售与“椰菜娃娃”相关的商品，例如：娃娃用的床单、尿布、推车、背包和各种玩具。既然顾客“领养”娃娃时，把它作为真正的婴儿和感情上的寄托，当然会购买娃娃必不可少的用品。

“椰菜娃娃”被领养后，公司还建立了生日档案，每当娃娃的生日时，娃娃的“领养父母”或“养护人”都会收到一份公司寄来的生日贺卡，以进一步联络公司与顾客的感情。

从这些独特的创新中，罗勃的公司赚取了高额利润，仅在1984年一年中，销售额就超过10亿美元。

“家庭危机”在很多人的眼中就是一个社会问题，怎么都不会想到是一个商机。罗勃就

是抓住了“家庭危机”给人们带来的心灵空缺这个机遇，开发了“椰菜娃娃”来弥补人们空虚的心灵。由于迎合了社会的需求，“椰菜娃娃”为他赢得了高额的利润。

机遇到处都有，有准备、有能力的人能够抓住一次次的机遇，但是如果不能好好利用机遇，最终的结果和没有抓住机遇的人一样，只能眼睁睁地看着机遇远走。因此，抓住机遇之后，好好利用机遇也是一门学问，只有好好利用了机遇的人，才能从机遇中获得金钱。

不过，这个机遇确实不好抓。搜索机遇的过程是个富有吸引力的过程，是一个酝酿的过程，也是一个比较辛苦的过程。

在这个过程中，你首先要规划出自己想要发展的方向和范围，即定位好自己感兴趣的市場。如果连自己都不感兴趣，更加不可能说服别人来关注你的事业。

其次，开始你的创意之旅。你可以到各个相关的企业进行考察，到消费者中进行调研，到各个假想的竞争对手那里去坐上几小时。要想提出一个新的可行的商业创意，你就必须全面仔细地把各种可能的相关因素都考虑进去。

最后，你要把目光集中在几个很小的缝隙中。在这些缝隙市场里，虽然市场需求较小，但如果你占领它，别人就不太可能跟你抢。只要你提供很好的服务，那么这个缝隙就是你的小天地。这对于创业者来说，就是非常成功的一步。

善于从冷门处掘金

古人云：“与人相对而争利，天下之至难也。”商场竞争如此激烈，如何在竞争中取胜？我们不妨采用逆向思维，人弃我取，在冷门处掘金。

明初的商业盐，以经营淮盐者居多，经营沧州（在今河北）盐的人少，即使有人经营，时间也比较短。但也有例外，那就是独具远见卓识的展玉泉。

根据明代不得越境销售的严格规定，沧盐的运销地区是直隶、河南彰德、卫辉二府等地。明中叶之际，这种盐业专卖制出现了严重危机。

由于盐业可获大利，官僚子弟大量涌入盐业，致使私盐之风日盛，私盐多而官盐阻滞。由于当时的特定时局，加之沧州本地特殊地理环境等诸多因素的综合影响，使得沧州盐区成为这一危机的重灾区。在沧州盐区出现了大量的私盐入境，加上当地居民自制土盐，使得沧盐销量锐减。经营沧盐的商人在赢利额大幅下跌的情况下，纷纷离去，到其他地区另谋生计。曾经盛极一时的盐业，一时间竟成了冷门。

由于大多数商人的纷纷离去，展玉泉的父亲受这些人的影响，开始有所动摇，想效仿其他商人的做法——离开沧州。有一句话说得好，“知子莫如父”，展玉泉的父亲深知展玉泉熟悉经商之道，多年的商场历练之中，更是充分显示了他那高人一筹的经商谋略。因此，展玉泉的父亲虽心中已有定夺，但还想听听展玉泉的意见。

听了父亲的打算，展玉泉断然否定了这一打算，有条不紊地分析了当时的时局。他对父亲说道：“在沧州重新成为盐的热销区前，我们何不借此机会，多争得一些客户的信任，提高我们的知名度，为我们的财富大厦打下更深的地基呢？地基越深我们的财富大厦就能‘盖’得越高。因此，虽然我们现在在坐‘冷板凳’，可一旦把‘冷板凳’坐热之后，就可以实现‘闭门家中坐，利从天上来’的局势。这就是‘冷板凳’谋略的威力。总之，我们坚守阵地不动是静态的进攻策略，此乃上策之举；相反，若此时采取动态的进攻策略——效法其他商人离去，乃为下策。”

展玉泉的父亲在听了儿子那头头是道、脉络清晰、逻辑严密、泾渭分明的论述之后，沉默了很久。在大脑中不断地权衡着离与不离的利弊，最后认同了展玉泉的观点，并暗赞

道：“真是青出于蓝而胜于蓝，长江后浪推前浪，一代新人换旧人呀！”于是，展玉泉的父亲并没有效仿其他商人的做法离开沧州。

后来，展玉泉的话果然应验，他的“冷板凳”坐热了，而且温度越升越高。盐制经过改革和整顿之后，出现了新的局面，经营沧盐者又可谋取大利，众盐商又纷纷云集于沧州，盐商人数比过去增加了十多倍。

由于展氏家族在众盐商纷纷离去之际，没有随波逐流，而是一直坚守自己的阵地，所以在此期间，赢得了很多老客户，形成了自己固定的客户群。而其他的后来者就不得不重新开发自己的客户群。这样，展氏的经营成本明显大大低于其他盐商，相对地，他的赢利则大大高于其他盐商。

展玉泉“人弃我取”善坐冷板凳的谋略观使得展家与其他的盐商相比较，具有绝对的客户资源优势，客户资源优势便意味着市场资源优势，而市场资源的优势便昭示着丰富的利润。

在市场中，所谓的冷门或热门并无严格意义的区分。今天的冷门或许明天就成了热门，而今天还风风火火的热门，说不定明天就无人问津了。人们都有跟风的爱好，哪个行业赚钱便蜂拥而上，竞争的惨烈可想而知，不仅赚钱艰难，由此还可能导致整个行业的崩溃。

当大家都疯狂地拥向热门行业时，我们不妨做个冷静的旁观者，悄悄向冷门处进军，说不定会有意想不到的收获。

在竞争最激烈的地方寻找成功

一个年轻人拿着在北京辛苦挣来的十几万元钱回到家乡。想用这笔钱在家乡寻找一个合适的地方开一家饭店。

一个朋友帮这位年轻人选择了一个地方：有条街，做生意的门店很多。有做服装的，有卖五金配件的，就是没一家饭店。恰巧有一家门店要转让，朋友认为很适合开饭店。因为如在这里开饭店，有充足的客源，竞争的压力也相对小一些。可是年轻人在整个市区调查一番后，反而选择了一条中心街，那里的饭店一家挨着一家。

年轻人这样选择有他的理由。他曾在北京中关村打过工，中关村尽管寸土寸金，但生产计算机或生产计算机配件产品的厂家或经销商地区总部的首选都是那里。因为已经形成区位优势，汇聚众多计算机企业，中关村几乎成了计算机的代名词，对消费者自然有着强大的磁力。而开饭店也是这样，越是饭店集中的地方，客流量也越大，生意越好做，只要有“真料”，必然能够得到顾客的认可，饭店也就越容易做好。后来的发展果真如年轻人所料，他的生意蒸蒸日上。

兵法云：“夫地形者，兵之助也。料敌制胜，计险厄，远近，上将之道也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。”可见地形对作战的重要性，为将者不可不察。商战如打仗，要想获取成功，天时、地利、人和一样都不能少，其中的地利更是三者里面的重中之重。选准好的地形对事情的成败往往起决定性作用，而如何选准地形？真正懂得 ESS 博弈策略的人都明白，守在竞争最激烈的地方更易成功。

博弈论中所说的 ESS (evolutionarily stable strategy) 策略，即进化上的稳定策略，是指凡是种群的大部分成员采用某种策略，而且这种策略的好处为其他策略所比不上的，这种策略就是进化上的稳定策略。换句话说，对个体来讲，最好的策略取决于种群的大多数成员在做什么。由于种群的其余部分也是由个体组成，而它们都力图最大限度地扩大各自的成就，因而能够持续存在的必将是这样一种策略：它一旦形成，任何举止异常的个体的



策略都不可能与之比拟。

ESS 策略在日常生活中的运用范围很广，具体在我们挑选地形上，就是应该在竞争最激烈的地方、成功最多的地方寻找成功。

加入网店掌柜的行列

不到 30 岁的小如，有一个 4 岁的女儿。虽然从怀孕之后，小如便辞职在家，做起了全职妈妈，不过，在女儿慢慢长大以后，小如也找到了自己的赚钱之道。

随着女儿的长大，小如照顾孩子的经验也一天天丰富起来。到女儿一岁的时候，她完全能够将家中的大小事宜料理得井井有条。为了体现自己的价值，小如决定在家做些小“买卖”。

由于平时小如需要带孩子，很少上街买衣服，小如更喜欢在网店里买衣服、玩具给女儿。于是，小如自己也萌生了投资开一家网店的想法。

小如并不是一时冲动，她先联络了几位有网络销售经验的朋友，向他们讨教。小如发现，网店是个投资小、风险低，又不用花很多精力的生财之道。于是，小如开始认真选择销售的物品。由于刚做妈妈不久，对孩子的吃、穿、用都很关注，婴儿及儿童用品很自然的成为小如的首选。

小如的店铺运营得很不错，在一年多的时间里，已经在网上成功地进行了 1000 多宗交易。小如也逐渐成为同类网店的知名店主，每月一万多的收入，也让小如将家庭的生活质量提升了好几个档次。

随着网络的迅猛发展，依托于网络的网络购物作为一种新型的消费方式，在全国乃至全球范围内都在飞速的发展。网络购物行业也越来越得到更多人的关注。巨大的商机吸引了众多形形色色的小“掌柜”。他们足不出户，买家却遍及各地；他们的店铺不在临街闹市，却收入可观；他们用即时聊天软件谈生意，通过快递公司下单发货，需要的工具仅仅是一台电脑。

他们出现不久，但发展迅速。根据互联网调查公司的调查数据显示，截至 2008 年 9 月，在淘宝、拍拍、易趣三个 C2C 平台（消费者之间的电子商务）上开店的“掌柜”人数已达 117 万人。

“网店掌柜”的身份也五花八门，其中约 1/4 是在校学生、下岗待业或无业人员，甚至还有不少残疾人群。

尽管网店越来越多，但“掌柜”们的收入却参差不齐。调查显示，网店从业者的平均月收入为 2080 元，但有 73.2% 的人群月收入在 2000 元以下，月收入在 6000 元以上的人群仅占 1.3%。近九成的小卖家仅贡献了约两成的销售额。

你是否也想进入这一财富领域？别急，尽管开网店成本少，上手很快，但没想清楚就下水，很可能会由于商品市场细分不对，定位不准，或思想准备不足，耗费了大量的精力，葬送了网上创业的激情。所以在所有的动作开始之前，请先准备好以下工作。

一、卖什么

先要明确什么商品适合在网上销售：网下买不到或者不容易买到的商品，新、奇、特商品最受欢迎；定价要比网下零售价便宜的商品（要包括邮费和包装）；方便邮寄的商品。超重超大的物品包装、运输不方便而且邮寄费也贵，不适合网上销售。

二、卖给谁

销售对象必须是常上网的群体，这部分人通常在 15~35 岁之间。其实这个范围非常

广，不可能做所有人的生意，你可以再次缩小范围，比如白领、学生、游戏族……

这里还有一个消费延续性的问题要预先考虑到，就是将来如果转行经营不同类别的商品（或者开分店），如何最大限度地保留买家资源。

三、有何优势

现在网上开店竞争很大，如何在这些店铺中脱颖而出，做出自己的特色？这就需要弄清楚你的优势在哪里。

货源优势。如果你能很轻易地拿到外贸厂家的尾货、样品，那么尽管开网店吧，因为价格便宜、做工上乘、款式新颖的外贸服装最受欢迎，还没有囤货的压力。

精通某方面的知识。如果你是摄影师，对于商品摄影经验丰富，在网上开卖用于商品摄影的器材，买家只要把情况一说，你就能给他推荐性价比最高的装备方案，还提供免费的售后摄影辅导，帮助买家节约费用的同时还消除了买家的顾虑，自然会受买家欢迎。

个人努力。如果以上的优势你都不具备，但是你勤奋、努力，这也是一大优势，货源可以慢慢开发，可以跑跑当地的批发市场，也可以上网直接找工厂，另外还可在亲戚朋友那里找信息，在开店初期投入小部分资金交“学费”，是走向成功的一个过程。

宠物身上“钱景”宽

活泼逗人的小狗小猫人见人爱。现实生活中，很多人喜欢养宠物，喜欢是一回事，但你有没有想着从宠物身上赚钱呢？

据有关资料显示，目前中国宠物及用品一年的交易额已超过 100 亿元，宠物各方面的需求量以每年 15% 的速度在增长。专家预测，中国宠物市场潜力在 150 亿元以上。不可否认，宠物业这一全新的朝阳行业正以迅猛之势在中国经济中越来越显示出强大的生命力，并以巨大的发展潜力吸引着众多的投资者进入这一行业。想赚钱的朋友怎么能错过这一大好时机呢？

资深传媒人士姚小姐 1991 年开始投资养犬。现拥有自己的大型犬舍，并建立了博美犬专业网站。

姚小姐进入这个行业，比较随机。当时一位邻居告诉她，一边玩狗，一边可以赚钱，她就试着花 5000 元买了一条拉萨狮子狗。这种狗一年生两窝，一窝一般 4 只左右。当时，一只小狗可以卖 1000 元~5000 元，这样一年下来，就赚了 3 万元。第一次投资就有了收益，让她信心大增，又追加了投资。1991 年她花 3 万元买了三只名狗，三个月后，以 5 万元卖出一条，这样收回了成本，还净赚 2 万元。

从 1991 年至 1993 年间，她以 3 万元投资，却赚了上百万元。

2006 年正好是狗年，狗价疯涨，一只巨型贵宾犬可以卖到 50 万元，现在，姚小姐不仅拥有自己的大型犬会，并建上了特犬专业网站，通过养狗成了亿万富翁。

如今，随着都市丁克族的出现和老年空巢现象的普遍，“家有宠物”已成为一种时尚。据有关部门预测，未来 10 年，我国“哈宠族”人数将呈几何级数增长，聪明人士如果能抓住这一机遇，下一个百万千万富翁可能就是你呢。

具体来说，我们可以通过哪些途径从宠物身上赚钱呢？

一、开家宠物食品店

民以食为天，动物也不例外。宠物食品除了饼干、饲料、干燥鸡肉、鱼虾罐头等主粮外，还有给宠物们“换换口味”的休闲食品。

如果我们能抓住宠物主人的实际需求，在居民小区或宠物医院附近开一家宠物食品店，

既可以方便有宠物的居民，又可以增加自己的收入，是个不错的选择。其中，国产饲料比较便宜，一般每斤在6元左右，而进口的宠物食品价格一般是国产的10倍。随着养宠物的人的不断增多，人们对宠物也不再只停留在给它们吃喝上，还要求给它们穿上漂亮的衣服。宠物服装花样百出，有带帽防寒服、防水皮夹克、吉祥如意唐装等，把小宠物打扮得花枝招展。宠物用品也是种类繁多，如宠物房间、宠物玩具、食具水具、颈带牵带等。宠物的养护用品更是五花八门，有修剪指甲用的钳子，有清洁美容的牙刷、牙膏，有洗澡用的沐浴液等。

开家宠物食品店，首先要对猫粮、狗粮有一个基本的了解，并根据具体需要决定所出售猫粮、狗粮的种类和数量。其次，要有合适的场地，面积在20平方米即可（建议利用自己的住宅，这样可以节约资金），总投资大约在5000元。

相对来说，开猫粮、狗粮专卖店的工作强度不大。但另一方面，开店后，从业者必须每天都有足够的时间在店里工作，并且要有合适的进货渠道和较好的选货眼光。

开宠物食品店必须严格保证所售猫粮、狗粮的质量，一定要通过正规渠道进货。如果因为产品质量问题，导致宠物发生意外，将会给自己的信誉带来影响，并且产生纠纷，严重的会影响店铺的正常运营。

二、开家宠物美容院

开这样的店投资较大，不但要找到合适的店面，配备专门的设备，还得招聘专业人员。提供的服务多种多样：如洗剪毛发、修爪子、烫染尾巴等，美容师还可以用宠物专用的精致器械和美容用品，在猫、狗宝贝出游前为它们化个靓妆。所以这些都为宠物美容院带来了可观的收益。

三、办家宠物托儿所

如果你有宽敞的庭院，又喜欢热闹的话，开家宠物“托儿所”是个致富的捷径。常言道，“需求即市场”，现在有许多单身的都市白领常因临时出差或阶段性工作太忙，无暇照顾宠物而一筹莫展。经营宠物寄养业务，由专职人员对“临时居民”精心调教喂养，让它们和其他同伴一起吃喝玩乐，既省去了主人的后顾之忧，又让宠物受到专业训练，当然广受欢迎。

宝宝身上商机多

据婴童产业研究中心的统计资料显示，目前我国已成为仅次于美国的婴童产品消费大国，婴童产业增长率高达30%。在未来，婴童经济将以5年翻一番的速度增长，预计规模可达3万亿元。面对婴童市场巨大的潜能，越来越多的商家开始抓住商机，纷纷向婴童产业投去橄榄枝。

孩子是未来的花朵，此话不假。一个可爱宝宝的灿烂笑脸能带来什么？对于家人，是天使、幸福等美妙的字眼，对于独具慧眼能够窥到商机的人而言，则是利润。

对我们而言，要想借助宝宝赚取钞票，一个重要的选择便是开一家宝宝用品店，只要做好相关的准备且有一定的开店经验，便能在为祖国花朵播撒阳光雨露的同时，收获滚滚的金钱。

具体来说，如何开一家宝宝用品店，从宝宝身上赚钱呢？首先要关注以下事项。

一、做好市场分析

对于经营专卖店，不要轻易跟风，在开始时要认真做好市场调研。因为婴幼儿用品中的奶粉、奶嘴、纸尿裤等都是些易耗品，流通很快，婴幼儿用品单位产品的利润一般

在5%~10%之间,有些还不到5%,绝对属于薄利多销的产品,没有很大的利润空间。所以培养固定的消费群很重要。年轻的父母重视对孩子的抚育,且婴幼儿的消费有连贯性,一旦有了固定的消费群,儿童用品专卖店的利润空间和获利的持久性也就有了一定的保障。

二、选好店址

开店的位置选择在医疗保健单位附近或是小区尤佳。店面一般可选择城市的二三类地段,装修设备只需突出个性和整洁明亮。

如果是小区经营方式,就要对所在小区的消费环境进行周密的分析,只有这样才能保障收益,降低经营风险。

当地的房价折射出当地的消费能力一般,即使有一些潜在的需求项目没有被开发出来,原因也可能是受当地整体经济水平和居民购买力的限制。

调查小区的住户年龄层以哪个阶段居多,包括近几年结婚的年轻人,三口之家,大概还会有多少的三口之家诞生,消费群体是否稳定。

三、做好营销

商品力求全而新。婴儿用品商店首先要以齐全的商品来吸引顾客,以免去妈妈们分别采购的麻烦。在商品的选择等方面,根据一些大型的商场或顾客的反映,及时更新换代。同时,还可依照客源、年龄段,对中高档产品进行合理搭配。

服务态度要好。这是永远不变的商业信条。对待顾客,应提供力所能及的服务,比如为顾客提供选购意见,等等。

档次定位要明确。婴儿用品有诸多的品牌,应该遵守“名品进名店”的原则,根据店的定位,选择适合档次的产品,以迎合消费者的购买心态。

不要和小区内现有的消费项目形成冲突,能持续在一段时间内属于独家经营的状态,如果操作得好,先入者能够处于儿童用品专卖店的核心位置。

建立婴幼儿的档案,根据档案材料记载的资料做好售后服务或者销售跟进工作。在婴幼儿生日之际予以问候或者赠送小礼品,也可以开展电话销售,方便那些工作繁忙的顾客。

和小区的幼儿园建立一定的合作关系不仅可以在幼儿园张贴一些新产品宣传画,而且幼儿园本身也是直接消费者的集中地,幼儿园可以作为某些婴幼儿产品的分销商。

还记得“喜羊羊与灰太狼”吗?由于孩子们对它们的喜爱,一时曾出现“满城尽是狼和羊”的盛况,这足以证明孩子对现今消费市场的影响力有多么大。现在,孩童消费已经呈现出了逐渐攀升趋势,这不能说是一个好商机。



为了未来，抓住现在

等待的代价是高昂的

现实生活中，很多人总是单纯地以为，只要等待，好运总会降临到自己的头上。他们从来不选择自己努力去争取。一切都归于命运，现在命运不济，只要等一分钟。

但是，等待的代价是昂贵的。如果已经步入社会了，你还活在等待里，那么以后的生活你永远都是在等待。

小影今年 22 岁，她以自己的亲身经历体验到了等待的代价。上大学期间，她一直和一个男同学关系暧昧，虽然他们宣称是兄妹关系，可在外人看来他们走得特别近，她也感觉男同学对自己特别好，而自己也渐渐地喜欢和他在一起。不过，她出于女生的矜持，从来没有对男同学说过自己的真实情感，而他也还是那样照顾着她。这样，他们一起走过了大学的四年，一起毕业了。直到有一天，男同学对小影说自己的户口办到深圳了，要去深圳了。她才后悔没有早点表达自己的情感。她只是在等着有一天男同学会向她表白，却这样在等待中失去了一份本该有的缘分。

毕业了，进入了找工作的阶段，好不容易找到一家外企。她和同班同学小慧一起去面试了，她们都感觉面试时自己发挥得不错，可面试都一周了，她们都没有得到通知。于是，小影选择了继续等待，而小慧却主动打电话到那家外企的人力资源部询问情况，又一次向人力资源部阐述了一下自己的优点。人力资源部就因为小慧的这个电话感觉她做事坚持到底、积极主动，所以给了小慧复试的机会。而小影还活在自己那美好工作的理想中，等待着人力资源部的来电。

小影一直生活在等待里，自己本可以拥有的爱情和事业都这样付诸东流了。我们不能生活在等待里，而要勇于追求自己想要的东西。

现在的社会，无论什么都是买方大于卖方，所以你只有抬高自己的砝码，并努力去争取，你渴望的东西才会属于你。如果你还是一味地相信命运的安排，等待着好运的降临，一切也只能成为泡影，创造财富更是如此。

生活中不仅仅机遇是不能等待的，任何东西都是不能等待的。在《机会》杂志创刊的时候，比尔·盖茨说过这样一句话：“根据我自己的经验，我认为最不能等待的事是孝顺，在父母在世的时候要抓紧时间孝敬自己的父母。第二个是爱情，假如你爱上了一位姑娘，千万不要闷在心里，否则她就会属于别人。第三个是行善。”可见，生活中的许多事都是我们不能等待的。

你是不是认为现在是创业的时候，可以等到自己事业有成之后孝敬父母？殊不知，“子

欲孝而亲不待”。你是不是认为现在自己刚刚二十几岁，好男（女）人有的是，为一点小事就和男（女）朋友分手，认为自己以后会有机会等到一个更好的人……有这些想法的人，请你们抛弃这种想法吧。时光如流水，什么事都不会等你。有了想法，就要去实施，这个世界欣赏有想法、敢作为的人。而在一旁默默等待的人只能被这个世界遗弃。

聪明的人们，不要再把宝贵的光阴浪费在等待上了，现在就出发吧！追求你想要的财富，追求你想要的幸福。

时间与理财：时间胜过金钱

随着社会的发展和人们生活水平的不断提高，投资理财正逐渐成为影响乃至决定人们生活的重要环节。几近全民理财的背景下，各类报章杂志、电视广播等宣传媒体，都在向大众推荐有关理财的思路与策略，可谓层出不穷，各有千秋。

然而，生活中并非所有人都能及时认识理财与生活的关联性。总有一些人爱找这样那样的理由远离理财。这部分人在怠慢理财时，常挂在嘴边的一句话就是“忙！没时间”！

真的是没有时间吗？其实是懒得理财罢了。

殊不知，懒得理财，也就远离了财富。

“时间就是金钱”，这句话不知道最早是谁说的。成功人物身上最大的亮点就是他们总喜欢与时间竞赛，他们知道时间就是商机，时间就是财富，时间就是世界最珍贵的东西。

善用时间的人尤为懂得，人的一生中，有 $\frac{1}{3}$ 的时间要用来睡觉， $\frac{1}{3}$ 的时间用来做其他的事情，真正用来工作的只有 $\frac{1}{3}$ 的时间，所以更明白时间的重要性。

为了说明时间的重要性，我们假设人生共有 70 年，通常它在我们身上是这么分配的：

人的一生中站立的时间最长，在不知不觉中站了 30 年。

睡卧的时间居第二位——23 年，为此，不要忽视你的休息环境与条件。

准备一把舒适的椅子吧，坐着的时间居第三位，人一生要坐 17 年。

尽管劳动是生活中的必需，可人用于工作的时间总共才 10~12 年。

人补充能量的时间竟是工作时间的一半——一生中要在饭桌上度过 6 年。

人一生用于交谈的时间需要 2 年。

人一生就要在电视机前度过约 6 年。

人一生要笑 623 天。

做饭 560 天。

感冒 500 天。

学习 440 天（这 440 天是指学校以外的学习）。

接受中小学义务教育 405 天。

节日活动、家庭聚会、校友联谊 375 天。

书信往来、填写各类表格 305 天。

书报阅览 250 天。

打电话 180 天。

穿戴打扮的时间 531 天。

洗澡 531 天。

算一算我们的时间，我们就会发现很多触目惊心的数字。我们的一生究竟拥有多少时间？我们已经度过了多少时间？我们的剩余时间还有多少？我们还有成功的可能吗？我们是否打算一辈子都这样下去？

时间观念已成为现代管理的重要观念，浪费时间就是浪费金钱。有了对时间的紧迫感还不够，你还必须树立正确的时间观。因为，错误的时间观念不仅于事无补，还可能会让你碌碌无为。

美国著名的管理大师杜拉克说：“时间是最缺乏的资源，除非严加管理，否则就会一事无成。”我们每个人的时间，都可分为工作时间和业余时间，时间管理当然也包括对工作时间和业余时间的管理。科学地进行时间管理，必须遵循时间管理的基本原则，掌握时间管理的相关方法和技巧。

时间管理的基本原则是，必须统筹兼顾人生的各个领域，包括健康、工作、心智、人际关系、理财、家庭、心灵思考、休闲等，但这不是说每个领域就要平均分配时间。时间管理是有技巧可寻的。

工薪族一天当中，最重要的就是工作，所以要合理安排工作时间。一天中，每个人都有工作效率的低谷和高峰。同样，问问自己什么时候精神最好，就将那些重要的、需要集中精力和创新性的工作安排在效率高的时间里进行，而在自己一天当中最疲乏的时候安排一些不重要的或者不需要特别关注的琐事。

帕金森定律告诉我们，你给一件事分配多少时间，它就能占用你多少时间。对于工作而言，它会自动地膨胀占满所有可用的时间。也就是说，如果你给自己安排了充裕的时间从事一项工作，你就会放慢你的节奏以使用掉所有分配的时间，其间某些时候的效率会很低。所以我们在给自己的工作和生活分配时间的时候，不要不相信自己的实力。我们的工作可以在上班的时候完成，你却想着自己完不成，只能加班，那你就一定要加班了。因为你的潜意识已经把加班的时间算进去，进行了时间的分配。所以，下次如果再遇到类似的工作，下决心一定要在下班前做完，下班后好好享受生活。

1. 工作中要有一些预留的时间。现在的工作每个人一个职位，每个职位都有自己的一项工作。但是，在计划自己一天工作的时候，不要把自己的任务安排得满满的，一定要预留时间。因为你不知道什么时候主管会给你一个临时的任务，如果没有临时任务，那你就多出时间做一些可以丰富自己、提高自己能力的事，比如读书，学习。

2. 避免将整块时间拆散。只要可能，就应留出一天中效率最高的一部分时间作为整块的可支配时间。这样无论做什么，一段时间集中精力干好一件事都是对时间最好的利用。许多人总喜欢几个小时分散着做几件事，到头来一件也完不成。所以，无论是工作还是生活，都要学会集中精力。

3. 灵活使用零碎时间。零碎时间是指不构成连续时段的两件事之间空余的时间。如果将每个人的零碎时间积累起来，将会是一个庞大的数字。在生活节奏加快、工作压力增大的当今社会，利用零碎时间多休息放松，同样不失为一种善用时间的技巧。如利用坐车回家的路上，放松一下身心、聊聊天或听听音乐等，都是比较理想的休息、放松机会。

4. 确定长期目标，制订中期和短期计划。选定自己的奋斗目标，并据此制订相应的中期、短期计划。制订计划看起来花费了一些时间，但实际上计划足以缩短工作的执行时间，并提高工作的质量，正所谓“磨刀不误砍柴工”。但需要注意，在制订计划时，需要按工作的轻重缓急、对全局作用的大小排定优先秩序。

时间是需要管理的，一个会利用时间，有效管理时间的人每天会比别人多出很多时间，当然也就会做许多事情，创造更多的财富。

致富的过程就是自我完善的过程

鄙视金钱的时代已经过去，人们都渴望尽早致富，于是就有越来越多的人，或辞职来

个破釜沉舟，或兼职攻防兼顾；也有的人由于下岗而待业，迫于生计无奈而投入商海，却收获很丰富。

这些人有的跻身于富豪之列，多半也都达到了小康水准。他们的成功表明，致富已不再是少数人拥有的专利，人人都有成功的机遇，只要你把握准确。

那么，致富的含义是什么呢？

致富是一个具有较为完整人格的或具有完善趋向的人，把自己内心的潜能通过外显行为释放或表现出来的过程。

每个致力于致富的人，都应了解自己的个性特点，扬长避短，在致富过程中不断完善自己的个性。从对许多杰出人物的研究可以发现，他们的人格因素中不乏极其典型的健康因素，有些甚至超越了他们所处的时代文化与精神，但并不完美。他们在创造成就和财富中，丝毫没有忽视对自己情感的不断丰富。严格地讲，他们在创造财富的过程中，都有其努力追求的健康人格目标。

心理学家马尔慈说，人的潜意识就是一个“服务机制”——一个有目标的电脑系统。而你的自我意象，就如电脑程序，直接影响到这一机制动作的结果。如果你的自我意象是一个失败的人，你就会在自己内心深处的那块“荧光屏”上不断地看到一个垂头丧气、难当大任的自我，听到“我没出息”之类的负信息，然后感受到沮丧、自卑、无奈与无能——而你在现实生活中便会注定失败。相反，如果你的自我意象是一个成功人士，你就会不断地在你内心的“荧光屏”上见到一个意气风发、不断进取、敢于受挫和承受强大压力的自我；听到“我做得好”之类的鼓舞信息，然后感受到喜悦、自尊、快慰与卓越——而你在现实生活中便会成功。

因此，要想从事致富活动，并全面地完善自己的意识，就必须有一个适当的自我意象伴随着自己；就必须能接受自己，并有健全的自尊心，致富者必须信任自己，必须不断地强化和肯定自我价值，必须随心所欲地有创造性地表现自我，而不是把自我隐藏起来。

一个人富有的过程其实就是一个自我完善的过程，当你有了赚钱的欲望之后，你就会开动你的脑筋，锻炼你的思维，用心去领悟，发现财富。你就会愈挫愈勇，不断挑战自我，最终战胜一切，赢得金钱。有了金钱，你又要为成为一名真正的富人而努力提高自己的责任心和修养，最终去完善自己的人格，成为一名令人尊敬的人。这大概就是每一位真正的富人能经历的心路历程。只有不断完善自我的人，他的财富才能长久。

有眼力，会思考

生意场上的人总爱说“商机无限”，然而很多人同时又发现自己做什么生意都赚不了太多钱，于是开始糊涂，所谓无限的商机到底在哪里？

商机是无限，但是有待于敏锐的你去发现。正所谓思路决定“钱”途，行动创造“钱”途。没有眼力、不会思考的人永远只能跟在别人后面，别人干什么自己就忙着干什么；而有眼力的人则善于发现空白，做第一个吃螃蟹的人。

温州商业的飞速发展起始于20世纪90年代，温州商人抓住了这一计划体制向市场体制转型的机遇，眼光准，出手快，迅速创业，引领市场潮流并抢先占据有利位置，才使自己立于不败之地。商场如战场，商战如实战，一个商人只有具备惊人的洞察力，眼光独到，察人所未察，行人所未行，才能永占先机。

会思考、会分析，才会看到商品是否有增值的可能性。我们要想有眼力、会思考，首

先要有创业激情，一个对成功有强烈渴望的人才会全身心地投入研究市场和商品中，这也是成功的第一步。

其次，还需要增强多专业交错的知识结构，以拓展可能性的创业领域。因为，任何一个人都是无法超越自己的知识结构背景而具备识别商品的眼力的。

会思考，更要敢于行动。财富总是青睐有勇气的人，如果当机会来临，你畏惧不前，犹豫不决，即使再好的机遇也会与你擦肩而过，你将注定与财富无缘。

皮尔·卡丹是个敢于冒险的人，他对马克西姆餐厅的经营策略更是体现了他在关键时刻的决策能力和才干。马克西姆餐厅创建于1893年，是法国著名的高档餐厅，但是，发展到20世纪70年代，经营却越来越不景气，到1977年时，已濒临倒闭。

这时皮尔·卡丹却决定买下马克西姆餐厅，朋友都以为皮尔·卡丹在开玩笑，纷纷劝阻他。但是，皮尔·卡丹自己却认为马克西姆虽然目前不景气，但历史悠久，牌子老，有优势。它经营状况不佳的主要原因在于档次太高，而且品种单一，市场也局限在国内，只要从这几个方面加以改进，肯定可以收到成效。而且，在其不景气的时候购买，才能以低价买进。

1981年，皮尔·卡丹终于以巨款买下了马克西姆这一巨大产业。经营伊始，他立即着手改革。首先，增设档次，在单一的高档菜的基础上再增加中档和一般的菜点。其次，扩大经营范围，除菜点外，兼营鲜花、水果和高档调味品。事实证明他当初的冒险是非常正确的。

要有冒险精神，但并不是让我们盲目下注。盲目下注，就等于对金钱的不负责任。创业之路上，意气用事，甚至没有任何原因就盲目投入的案例并不少。我们不仅要敢想，更要敢做，更要时时控制自己，保持清醒的大脑是致富制胜的关键。

别拿没有资金当借口

想到创业不得不先想到钱，因为成立公司一定要有注册资金。

当你兴致勃勃地将你的创业想法告诉朋友时，很多时候会得到这样一种含有一丝不屑的回答：别做梦了，没钱，想法再好也创不了业。

实际上是这样吗？没钱就创不了业吗？

其实不然，不创业是因为没钱，只是一些懒人的并不高明的借口而已。事实上，财富是可以从小本钱投资经营而累积起来的。拥有小本钱的创业者，一样可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家，只要你努力，只要你坚持。

巴菲特从11岁就开始投资股市，历经几十年坚持不懈。他认为，他今天之所以能靠投资理财创造出巨大财富，完全是靠近60年的岁月慢慢地创造出来的。

巴菲特的经历告诉我们，财富的扩张是一个不断积累的过程。创业时不一定非得等到资金全部到位才动手，这不但会错失良机，也会使创业的计划搁浅。有时，只要善于把握机会，再小的钱也会起到很大的作用。

跻身世界500强的戴尔刚开始创业时，只有1000美元的资本；个人财富排名世界第一的比尔·盖茨当初开始创业时，也仅投入1000美元的资本。不在于本钱的多少，只要你做得好，每一个小买卖里都蕴藏着无限的商机，任何小事都包含着做成大事的种子。在全国许多城市启动新市场，就是一个说明。

2002年春节以后，一些四川人在一些大小城市用移动销售的方式来销售卤鸡蛋。每人

推一个自制的小推车，小车非常简单，四个小轮子上搁放一块木板子，板子上面放一大铝锅，锅里放着不断冒烟的热鸡蛋，走街串巷，喊着带四川口音的“正宗卤鸡蛋，一块钱三个，味道好得很”。就是这么一个不起眼的模式，却在全国迅速扩张，遍布各地从事四川正宗卤鸡蛋零售的人已有数千人。

小本经营创出了奇迹。这些人的创业启动成本只有 200 元左右，但很多人一天能销售几百个鸡蛋，靠近旅游区的甚至能销售 1000 个以上，每个只有几分钱的利润，但每天都能够获得 30~100 元收入，而且风险很小。

不要以为非得有大量的资金才能创业，资金固然重要，但拥有创业的头脑和创业的精神更重要。

合作才能赚钱

如今，个人英雄主义高唱凯歌的时代已经一去不复返了。靠个人单打独斗已经无法赢得市场的决胜权，只有通过团队的力量才能提升企业整体的竞争力，只有你的团队比别人更优秀才能在竞争中形成优势，发挥团队的力量已经成为赢得未来竞争胜利的必备条件。

当自己的力量不足，还不足以成气候的时候，跟别人联手，才能扩大自己的势力，创造更多的财富。

微软在开发 Windows 2000 系统时，有 300 多名的研发工程师和测试人员参与，写出了 50 多万行代码。如果没有高度统一的团队精神，没有全部参与者的默契与分工合作，这项工程是根本不可能完成的。

微软公司让数以百计的雇员成了百万富翁，可是，他们中许多人在获得了经济独立之后，却仍继续留在微软继续工作。在某些人看来，发财就等于取得了辞职的资格证书。但是，事实证明，微软公司的百万富翁们并不那样认为。

如果你知道了微软公司的工作条件并非舒适安逸，你就会觉得雇员们的这种献身精神难能可贵。在这里，一周工作 60 个小时是常事，在主要产品推出的前几周，每周的工作时数还会过百。微软公司也并非以其高额津贴出名；相反，它以吝啬著称。据微软公司的一位前任副总裁透露，多年以来，董事长比尔·盖茨因公出差时，总是自己开车去机场，而且坐的是二等舱。

那么，是什么神奇的吸引力，竟使这帮百万富翁在获得经济独立后仍然如此卖命地工作呢？答案只有一个，那就是完全超越了自我的团队精神。这种团队精神已在微软公司落地生根。微软人认为，他们不属于自己，而是从属于微软这个团体。

团队的根本功能或作用在于提高组织整体的表现，发扬团队精神的目的在于提高团队的工作业绩，使团队的工作业绩超过成员个人的业绩。

一个人的力量往往是薄弱的，强强合作，往往能形成更大的势力，这样跟别人谈判，自然胜算就会更高。在商场上，很多时候，危机都是同行们一起面对的，如果哪一家不跟大家团结在一起，尽管也能有所发展，但是当面对大的灾难或大的决策的时候，往往孤掌难鸣。

在生活中，我们也要学会跟别人合作。虽然我们都希望有自己的空间，但是这并不阻碍我们跟其他人联系。因为万一出现了大的事情，单靠一个人是没有办法解决的，强强合作往往能获得更好的发展。

致富要有长远的眼光

在致富的过程中，有些人恨不得“一口吃成胖子”，只想捞现成的，赚大的，只求短期利益而忽视长远利益，往往“东一榔头西一棒子”，偏爱那些短期内能收回成本的“短、平、快”项目，而对眼前收益较慢但有长远利益的项目一般不愿投入或者很少投入。有的人虽然看到了项目的发展前景，可总是“前怕狼后怕虎”，顾虑重重，结果错失发展良机难干出名堂来。

其实，争夺财富，急功近利是大忌。眼光一定要长远，若为眼前小利断了长远发展的道路，那就得不偿失。

卡耐基曾说，宏大的目标才能换来大的回报。亿万富翁的心永不会在小目标上停留片刻。一朵花再香也无法拥有整座花园的魅力。财富不是简单的算术题，只会算一加一等于二的人不会有大的发展。一万个小目标的叠加也不会换来宏大的未来。

或许在一定时间内，你所付出的时间精力与获得的收益是不相当的，但是，从长远的角度来看，这却可以锻造你的耐力，并帮你获得赢得成功的宝贵经验。

在工作上如此，创业更是如此。追逐财富是场持久战，目光长远的人才能成功。尤其是想成大事者，不深思熟虑，只知道跟着眼前的利益奔跑，只会成为财富场上生命短暂的一员。

目标不同，结果就会有差别。有人梦想随遇而安，目标太大觉得艰巨，目标太小又缺乏挑战，奋斗的最初就是犹豫不决，财富怎么青睐他？最开始就将梦想指向苍穹的人是幸福的，宏伟的梦想是鞭策他们前进的最强大动力。小如蚂蚁的目标常常会使人感到懈怠，缺乏奋进的恒久动力。

第二次世界大战结束后，战胜国决定成立一个处理世界事务的组织——联合国。这个总部要建在繁华的城市里才好，可是在任何一座繁华城市里购买建立庞大楼宇的土地都是需要一大笔资金的，而刚刚起步的联合国总部的资金极为有限，各国首脑为此事伤透了脑筋。这个时候，洛克菲勒家族听说了这件事，他们立刻宣布，愿意出资870万美元在纽约买下一块地皮，并且无条件地捐赠给联合国。人们不禁惊讶了，出这么高的价钱买土地免费赠给联合国能有什么好处？洛克菲勒家族这么做简直是头脑发昏了！

可是他们并不知道，当洛克菲勒家族在买下土地捐赠给联合国的时候，也买下了与这块土地毗连的全部土地。等到联合国大楼建起来后，四周的地价立即飙升，此时，没有人能够计算出洛克菲勒家族凭借毗连联合国的土地获得了多少个870万美元。当人们明白过来的时候，洛克菲勒家族已经赚得盆满钵满了。

洛克菲勒的头一两步棋，人们通常猜不到他的用意何在。他的真实意图总是在事情快有了结果的时候，人们才恍然大悟，可是事情已经完结了。

未来是现在的延伸，未来是现在人创造出来的，所以每一个人都可以通过现在看看大多数人在做什么，找出未来可能会有什么走向。

一个人有没有长远的眼光，有没有在成功面前多考虑几步，这往往是成功与否的分界线。犹太人指出，远见虽然是一种看不见的素质，但它却影响着商人们的成败。对我们来说，用长远的眼光去看待致富的话题，才是最好的选择。有长远的眼光才会有长远的发展方向，才不容易迷路。

在经营什么、如何经营等这些事关自己经济利益的问题上，每个立志勤劳致富的朋友，都一定要用知识武装头脑，以自己的独到眼光，确定好方向，树立好目标，使致富路越走越开阔。

不怕吃亏

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生，我可以为你做些什么？”贷款部经理一边问，一边打量着这个西装革履、满身名牌的来者。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1美元。”

“只需要1美元？”

“不错，只借1美元，不可以吗？”

“噢，当然。只要你有足够的保险，再多点也无妨。”经理耸了耸肩，漫不经心地说。

“好吧，这些做担保可以吗？”

犹太人接着从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等，放在经理的写字台上。

“总共50万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”经理疑惑地看着眼前的怪人。

“是的。”说着，犹太人接过了1美元。

“年息为6%，只要你付出6%的利息，1年后归还，我们就可以把这些股票退还给你。”

“谢谢。”

犹太人说完准备离开银行。

一直站在旁边观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会来银行借1美元，于是他急忙追上前去，对犹太人说：“啊，这位先生……”

“有什么事吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有50万美元，为什么只借1美元呢？你不以为这样做你很吃亏吗？要是你想借30万或40万元的话，我们也会很乐意……”

“请不必为我操心。在我来贵行之前，已问过了几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以，我就准备在贵行寄存这些东西，一年只需要花6美分，租金简直太便宜了。”

不怕吃亏是做人的一种境界，也是处事的一种睿智。人生一世，真正有智慧的人，不在乎“装傻充愚”的表面性吃亏，而是看重实质性的“福利”。

这个世界上，谁都不愿意做亏本的生意。最先尝到甜头的人未必到最后也饱尝硕果，倒是最先吃亏的人占了最后的大便宜。

东汉时期，有一个名叫甄宇的在朝官吏，时任太学博士。他为人忠厚，遇事谦让，人缘极好。有一年临近除夕，皇上赐给群臣每人一只外番进贡的活羊。具体分配时，负责人为难了：因为这批羊有大有小，肥瘦不均，难以分发。大臣们纷纷献策：有人主张抓阄分羊，好坏全凭运气。有人主张把羊只通通杀掉，肥瘦搭配，人均一份。朝堂上像炸开了锅，七嘴八舌争论不休。这时，甄宇说话了：“分只羊有这么费劲吗？我看大伙儿随便牵一只羊走算了。”说完，他率先牵了最瘦小的一只羊回家过年。众大臣纷纷效仿，羊很快被分发完毕，众人皆大欢喜。此事传到光武帝耳中，甄宇得了“瘦羊博士”美誉，称颂朝野。不久在群臣推举下，他又被朝廷提拔为太学博士院院长。甄宇牵走了小羊，从表面上看他是吃了亏，但是，他得到了群臣的拥戴、皇上的器重。实际上，甄宇占了大便宜。故意吃亏不是亏，而是有着深谋远虑的精明之举。

在生活中，一些人目光只会停留在眼前利益，无论做什么都不舍一分一厘，只求自己独吞利益，常常因一时赚得小利，而不顾长远之大利，可谓捡了芝麻，丢了西瓜。

人生中，是看到眼前的比较直接的小利益，还是把眼光放长远一些，发现更大，但可能比较隐蔽的大利益呢？这可是个很大的学问。生意场上，要学会不做亏本的买卖，通过吃小亏赚大便宜，这是智者的智慧。

培养果断的创富品质

现实生活中，雷厉风行的人往往容易取得事业成功，获得财富，而那些优柔寡断、犹豫不决的人常常只有失败、落魄的结局。所以，如果你要想创业，要想成为富翁，就要把自己培养成一个办事果断的人。

很多人之所以身处贫困，关键就是缺乏敢于决断的手段，总是左顾右盼、思前想后，从而错失获取财富的最佳时机。在看到财富若隐若现的影子时敢于做出重大决断的人，会取得致富的先机。

犹太人中流传一句格言：人的一生中，有三种东西不能使用过多，做面包的酵母、盐和犹豫。酵母放多了面包会酸，盐放多了菜会咸，犹豫过多则会丧失赚钱和扬名的机会。商人做生意，当机会来临时，切不可犹豫不决，一味埋头计算能赚多少钱，而要采取决策，做出判断。

俗话说：“机不可失，失不再来。”很多人的贫穷就是因为机会摆在他的面前时，他瞻前顾后、犹豫不决，以致贻误“战机”，使机会白白丧失，追悔莫及。

有一个商人外出收购骆驼，可是苦苦寻找了十来天之后，却还是两手空空。正当他心灰意懒的时候，来了一个农夫。

农夫对商人说：“大老爷呀！从你的外表就可以看得出来，你一定是个做大生意的买主。如果你真的是一个大买主的话，我倒是很高兴把我已经聚拢起来的绵羊卖给你。唉，我老婆生了病，我还得赶紧回去，你如果买了我的绵羊，我就可以和我的仆人赶回去了。”商人已经浪费了十几天的工夫了，所以他也非常乐意做这笔买卖。农夫出了一个公道的价格，商人也乐于接受，于是买卖就达成了。商人很高兴，因为他知道只要明天把手里的绵羊一转手就可以狠狠地赚它一笔了。

这笔买卖谈成以后，农夫说绵羊总共有900只，可是商人不信。他叫自己的奴仆点亮火把，好数清绵羊的总数，但是，由于绵羊很多，又饥又渴的绵羊很不安分，所以要想数清非常不容易。于是，商人打算等到天明以后，数清绵羊的数量然后再付钱。可是，农夫急着回家看老婆，央求商人可以立即先付清一半的钱，然后农夫留下一个仆人明天帮助商人数清绵羊。然后，商人再付清所有的欠款。商人非常固执，拒绝先付清一半的钱。于是，生意告吹。

第二天一大早，城门开了。来了几个收购羊群的买主，他们收购了农夫所有的绵羊。

这时的商人后悔不迭，原本到手的肥肉飞走了。

这位商人就是因为想得太多，做生意不果断，所以错失了发财的好机会。其实机会就你身边，就看你会不会去发现和创造。每扇机会之门，都有一把打开它的钥匙，但是，这一钥匙不在别处，而在每个人的心里。机会看来遥不可及，角度一换就近在咫尺！在你得到第一个机会之前，要想办法做好一件事让人看一看。假如你通过行动创造了一件乃至几件让人佩服的事，就会受到他人的重视，以此赢来了第一个机会。之后，机会还能带来机会，成功会继续造就成功！

所以，在每一个人的成长历程中，随时都要为可能到来的机遇做好准备，该出手时就出手，果断一点。当你创业的时候，明知走势已转势，却因为犹疑而无所作为，对现状进行消极抵抗，只会带来更大的损失。正所谓：“应走不走，反受掣肘；当断不断，反受其乱。”

当然，我们所说的该出手时就出手，不是讲那种鲁莽轻率的冲动，而是一种融入智慧的果断。在紧要关头，如果左顾右盼、瞻前顾后，在经过深思熟虑之后依然做无谓的思想斗争，就不再是审慎的表现了，而是缺乏果断性，是优柔寡断，是风中的帆。也许就在这不合时宜的“谨慎”中，一个能改变你命运的机遇正从你面前逝去；相反，若果断一些，抓住时机，即刻拍板，那么你的人生也许会是另一番样子！

向富人学赚钱智慧

在这个世界上，成功总是一个美妙的字眼。成功带来财富，财富展示成功。每一个成功的财富故事背后，都隐藏着很多鲜为人知的智慧，了解了它，你就能从中学习到赚钱的思维和模式，发现适合自己的致富商机，领悟到独特的赚钱秘密。

真正的富人，往往善于学习别人的经验，也就是说，用已经证明有效的方法来帮助我们成功。

如果能够了解那些成功创富的人都在做哪些事情、采取了哪些行动，然后灵活效仿他们做同样的事，你成功创富的几率就会增大。

但是，需要注意的是，这里的“效仿”，并非盲目地学，而是知道自己应该学什么，学这些东西有什么用。用心去掌握所学知识技能的精髓，并要求自己能学以致用，而且能举一反三，这样才能把所学的东西变成改变自己命运的力量，变成自己真正的财富。

放眼世界范围内，诸多的富人都有一个共同的特性就是具有着卓越的赚钱智慧，这使得他们在追求财富的道路上，不断积累挣钱的本领，最终可以成为声名显赫的富人。

杰伊·科克，出生在俄亥俄州，14岁时就去杂货店当学徒。15岁时，他到圣路易的法国人城堡中去，学习做皮毛生意。很快，他就从中找到了诀窍，没多长时间，他就赚了一笔钱。于是，他由此起家，到费城去做生意，还购买了宾州运河公司的股票，生意越做越大。

在美国南北战争爆发的那一年，杰伊·科克自己的总公司正式成立，同时，还在伦敦和纽约设立了分公司。他的从事新闻事业的弟弟向当时的俄亥俄州州长——波兰·乔伊斯推荐了他，杰伊·科克因此深得乔伊斯的信任。在战争期间，他全力配合乔伊斯的工作，为北方军的胜利立下了汗马功劳。

后来，杰伊·科克回忆说，他当学徒的经历让他受益终身，他从中学到了挣钱的本领。

生活的艰辛与异于常人的不平凡经历成为了杰伊·科克获取财富成功的最有利的因素，这些都为日后他事业上的成功积累了宝贵的人生经验。

日本著名实业家松下幸之助也曾说：“经验是很重要的。做一件事，不管结局是成功还是失败，都是宝贵的经验。”既然只靠学校教育成不了亿万富翁，那必然要在实践中积累和学习赚钱的能力，这时经验就是你宝贵的财富钥匙。

经验的累积，在过程上非常复杂。失败中可能有成功，成功之中也可能包含着失败。一个人只要每天反省他的为人处世，找出成功、失败的原因，再加以分析检讨，默记于心，当做将来待人处世的参考，这就是经验。如果不知道反省，只会糊里糊涂地过日子，经验从哪里来呢？所以从经验的意义来看，经营者把业务交给部属，就是让他们有增加经验的

机会。相反，如果要求部属依令行事，那就等于把部属当成一部机器，只会被动地运转，然后渐渐老化，最后报废，又怎能增加经验呢？让员工成长、增加经验的方法，就是多让他们根据自己的想法来做事。在遭遇挫折时，提示他自行检讨解决——这正是使每个人都能分担责任的正途。

经验的累积，见闻是必不可少的，但仅此远远不够，最重要的还应该是体验。“百闻百见，不如一次体验”，正是松下的经验之谈。松下把体验置于见闻之上，指出其对人生的重要。他说：“我们不能日复一日，虚度人生，要不断累积体验。无论是站在什么立场，这都是很重要的。”

见闻和体验都是获取知识和能力的途径。这些途径有着快慢、直接间接的不同，更重要的不同是，从体验中获取的知识、养成的智慧、锻炼的能力，比单纯的智慧更有实践意义。这并非否认口耳相传、书本相传的智慧和能力，而是说体验得来的智慧和能力对于个体来说更有价值，对于生活实践来说更有作用。

所以，不管在任何时候、任何地方，只要能抽出时间，我们都要自觉、有意识地去学习，修建好自己的码头，盖一座适合自己一生事业的丰富宝库。

一个人想真正成功致富，就要懂得寻找各种机会，直接与你周围的、甚至世界上知名的成功人士接触，获取第一手的宝贵经验，也可以仔细研究全世界最成功的人士到底每天在做什么，他每天跟你做哪些不一样的事情，他如何管理时间，如何分配资源，如何在最短的时间之内达到目标，等等。这样做，你的成就也一定能令人刮目相看。



投资理财金言录

不可不知的 10 个理财观念

在理财之前，建议你明确几个观念：

你不理钱，钱不理你

很多人总希望自己能不断地涨工资，有更多的收入，以为凭着这个就能过幸福的生活。实际上，很多时候尽管收入多了，但同时却花了更多的钱去买更大的房子，买更好的车，日子反而比以前过得更紧巴了。长此以往，就形成了一个怪圈。因此，如果你希望跳出怪圈，就应养成良好的理财习惯，认真地克服一些不必要的欲望。

存款绝对不是你的唯一

许多人为了安全方便选择了存款，拿着那一点点利息，简直就是活活地把自己的一座金山变成了一座死山。如果去投资，一开始是可能挣得不多，甚至会亏本，但水滴石穿，聚沙成塔，时间长了，就有收获。况且，在这个过程中你还可以不断提高自己的投资能力。如果哪一天突然有钱了，再来学投资可就晚了。这就跟打仗一样，先演习演习总是有益无害的。

投资不一定有风险

许多投资品种运用起来很简单、方便，比如基金的方便程度就可以说和活期存款差不多。股票，甚至更高风险的期货等也不是那么可怕，许多家庭完全有能力承担这种风险。此外，如果你嫌麻烦，还可以委托各种理财专家帮你。

复利，造就亿万富翁

假设一个 25 岁的上班族，投资 1 万元，每年挣 10%，到 75 岁时，就能成为百万富翁。复利具有着无比巨大的威力，如果你能够选择合适的理财工具，在时间的作用之下就可以获得高额回报。利用复利的效应进行投资，时间是非常关键的，因此投资要趁早，笨鸟要先飞。

要掌握三把钥匙

在具备了理财观念之后，为开启投资之门，你还需要掌握三把万能钥匙：价值投资、分散投资、长期投资。价值投资就是说你要买得物有所值，一件东西值多少钱，就花多少钱，不要为表象所迷惑。分散投资，通俗地讲，就是不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。具体做法是：在金融品种上要分散，存款放一些，股票买一些，黄金备一些，因为不同金融品种的风险不一样，有时可以互相抵消。在同一个金融品种里也可以分散，比如买不同类型的股票和寿命不同的债券，等等。长期投资理念就是说手脚不要太勤快了。如果整天在市场里进进出出，挣的钱可能还不够付手续费的，不幸的是，很多人就是这么干的。

以平常心对待投资理财

不知大家是否还记得，在《满城尽带黄金甲》的电影中，周润发饰演的大王对周杰伦饰演的杰王子讲了这么一句台词：“皇位迟早是你的，但你不要抢，要抢，我就不给你。”这一点与投资在某种程度上有着惊人的相似。投资收益是一定会有的，但你一定要有足够的耐心，不要急于求成。想通过短线投机抢夺大利，其结果往往适得其反。只有不畏风雨飘摇，坚持到底不动摇的投资者，才能尽情享受丰厚投资回报的巨大喜悦。过喜或者过忧，患得患失的人是不容易获得收益的。无须对已经下跌的投资追悔不已，也不必奢望通过短期投机而获得超高收益。只要你有足够的耐心，你一定会得到属于自己的投资回报。

不要轻信

不要轻信，是针对很多人而言的，在投资的时候，你应该有自己的算盘，知道自己在做什么，而不是像墙头草一样，左摇右晃，风吹向哪里你就倒向哪里。现在是信息爆炸的社会，各种各样的信息漫天而来，你接触到的信息并不一定就是真的。不管这样的信息有多少人在炒作，有多少人在劝你听信他们的建议。你都不要轻易就被他们“忽悠”，而是开动自己的脑筋，作出取舍。

没有任何人知道所有事

财经频道节目主持人莉斯·克莱曼说：“当我55年前第一次听到它的时候，‘没有任何人知道所有事情’是为我指明正确方向的出色建议，此外，它还对短期投资市场的现实作出了很多解释。但是，根据其后半半个多世纪的实战经验，我意识到，事实上，我们确实知道‘某些事情’，不但如此，我们还知道某些非常有价值的事情——我们知道的事情，以及遮蔽我们瞻望未来的面纱，可以浓缩为几个简单不过同时也是显见的事实，而且是永恒不变的事实。”最后，我们知道自己不知道什么。我们永远也不能肯定，我们这个世界明天会是什么样子，我们甚至对这个世界10年后的光景所知更少，但是，我们知道，如果不投资，我们注定会破产。所以，当我们将自己知道的和不知道的组合到一起时，就能消除笼罩在投资领域的黑暗，同时，还能照亮引领我们走向财富佳境的漫长道路。

积累财富不能只靠工资

约翰·布朗说让他受益匪浅的就是一位名叫博特·厄普约翰的经理的话：“积聚财富不能只靠工资，而是拥有股票。”当然美国的国情和中国不一样，到了中国，这句话应该取前半部分：“积累财富不能只靠工资。”因为你的固定薪水再多也只是固定的。而且你固定的薪水除去花费所剩余的又能有多少呢？你真的甘心你的财富来源就只限于你每天辛苦工作而得到的微薄薪水吗？

投资的最大敌人是自己

价值投资大师格雷厄姆认为，投资人最大的敌人不是市场，而是自己。

投资者就算具备了投资股市所必备的财务、会计等能力，如果他们在不断震荡的环境里无法控制自己的情绪变化，那么也就很难从投资中获利。所以投资人若想建立面对股票市场的正确态度，就必须在心理和财务上做好充分的准备，因为市场不可避免地会出现上下震荡，投资人不仅在股价上升时要有良好的心理素质，也要以沉稳的情绪来面对股价下跌，有时甚至是猛烈下跌的局面。若你有那样的心理素质，那么可以说你已经具备了99%领先其他投资人的心理素质。他说：“真正的投资人从来不会被市场形势所迫而轻易卖出自己看好的股票，也不会关心短期的价格走势。”

投资理财的10大禁忌

用通俗的话说，投资理财就是使钱生钱。钱生钱，是绝大多数富翁成功的奥秘之所在。有的人虽然出身赤贫，但勤于奋斗，敢于冒险，善于理财，结果步入小康或大富行列。有

的人本来有钱，但求安稳，怕风险，结果因为货币贬值，反而越来越不安稳了。

正所谓你不理财，财就不理你。我们若想致富，应善于投资理财。

在投资理财之路上，须注意绕开以下禁忌：

禁忌 1：不顾自身实力。

投资理财首先要考虑自身的资金实力，选择何种投资方式，要从自己的经济实力出发。比如，你手里只有数千元或者数万元钱，那只能选择一些投资少、收益稳定的投资项目，如储蓄、国债等；而如果你手中有十万以上或数十万元钱，就可以考虑去购置房产，这样既可以居住，也可以用来实现保值、增值。

禁忌 2：一味图快。

俗话说得好，欲速则不达。经过长途跋涉的人都有切身体会：不怕慢，就怕站。但凡企图“一夜暴富”、“快速致富”的人，都难成功。相反易入歧途，易受骗招损。

禁忌 3：追高避低。

衡量投资项目可行与否，有个基本标尺——七分定律，即：年均回报率达到 7% 即可。办银行赚钱，须知银行营运资金的平均回报率不到 7%。当然，“七分定律”要灵活掌握。有些项目虽然回报率超过 7% 很多，但资本金逐年贬值，显然不是好项目。有些项目回报率低于 7%，但资本金大幅度增值，当然值得大胆投资。

禁忌 4：不尊重规律。

在投资理财中，我们一定要善于把握经济发展的周期性规律，一般说来，在经济升温时投资，各种商品的价格都有不同程度的上扬，银行存款的利率也会向上浮动；而当经济低迷时，通货紧缩，物价、汇价、房价和存贷款利率也会相应下降。因此，家庭投资理财要对未来物价的趋势和走向有一个比较正确的估计，投资才能见到效益。譬如，你在储蓄存款时，如不考虑经济发展的周期性变化，不使自己的存款周期与经济发展周期相一致，就难以实现储蓄存款利率收益的最大值。

禁忌 5：弃熟投生。

在投资理财上，舍弃自己熟悉的领域，而选择相对生疏的领域，往往会因相关知识的匮乏而使投资失败。

禁忌 6：贪大拒小。

万丈高楼平地起，财富必须一点一滴的积累，正所谓积少成多，集腋成裘。但凡眼高手低、好高骛远的人，多半是心比天高，命比纸薄。刻意追求大富大贵，最终竹篮打水一场空。

禁忌 7：拈轻怕重。

投资理财是高强度的智力劳动，必须付出艰苦细致的努力，才能有所回报。如果贪图安逸，不动脑筋，寄希望于“搭便车”、“时来运转”、“轻松赢钱”，只能是望梅止渴。

禁忌 8：不善于扬长避短。

投资理财要根据自身实际情况，充分发挥自身的优势，切忌不考虑自身的职业性质和知识素质。譬如，你是一名公务员，并且上班时间要求很严格，你就不宜投身于股市；相反，如你具有一定的股票知识，且信息较灵通，又有足够的业余时间，就可以跻身于股市，因为投资股票尽管风险较大，但收益也很大，是值得你伸手一试的。又比如，你具备相当的文物知识，对文物古玩、名人字画颇有研究，就可以将节余的钱用于集藏，要知道，集藏投资风险较小，获利也高。

禁忌 9：不考虑长远利益。

由于每个人的实际情况千差万别，在具体投资理财中，就应立足当前，注重长远。一般地说来，投资能获取收益，但每个人不可能将自己的全部资产全都用于投资。假如你的未来收入颇丰，足以维持今后的日常生活，那么目前用于投资的资金就可以相对多一点；反之，如果你的未来收入不太稳定，就应相对减少投资，以免影响今后的生活。此外年龄

结构也是决定投资方式的重要因素，如果你的年龄较轻，就应考虑把重点放在智力投资上，用于读书深造、学习技术上，这可是一次投入、终身受益的投资。

禁忌 10：赌徒心理。

我们中的很多人都有好胜不服输的心理。在投资理财过程中，如果带有“赌一把”、“试试手气”、“碰碰运气”的想法，即使一时得利，也可能要惨败而归。因为“赌”是化钱炉，是万恶之源。

在投资理财之路上，我们一定要注意规避以上禁忌，使自己的理财之路顺畅无忧！

个人省钱的 N 个秘诀

在日常生活中，你是不是也有这样的感觉：其实也没买什么东西，但是打到工资卡里的钱转瞬即逝。怎样才能做到既省钱又能把钱花到“刀刃儿”上呢？现在教你一些省钱秘诀，帮你储蓄钱财。

秘诀 1

减少使用信用卡，尽量用现金。信用卡的确是一个好东西，先消费后还款，解了很多你的燃眉之急，但是也同样它是它，让你的消费欲望可以超越你的钱包，无限膨胀。因此，除了必须使用信用卡支付的情况外，日常生活中尽量使用现金来支付。

秘诀 2

不断从工资中拨出一部分存起来，无论数目多少，反正一定要存。

秘诀 3

打时间差是省钱的基本招数，例如在非黄金周时段出游、购买换季的衣服、选择早晚时段买打折机票等。

秘诀 4

打“批发”牌，如团购东西、组团旅游等。

秘诀 5

消化库存，及需及供。经常整理一下家里的东西，看看还有什么可以用的东西尽快拿出来用，看看冰箱里还有什么放了很久的东西没有拿出来吃（当然是还没有变质的东西），需要什么东西提前预算，买东西要少买多次，尽量避免买回的东西浪费扔掉。

秘诀 6

开始学着记账。不要觉得记账老土了，要知道开始省钱的第一步就是记录自己的消费支出，这种记录至少要保持一个月，而且一定要将每笔支出都记下来，哪怕像 ATM 跨行取款费这么少的钱也不能例外。一旦你知道自己的钱花在什么地方了，你就可以正确地制订计划来消费了。

秘诀 7

多读一些有关投资理财的实用手册，最好从图书馆中借，或从因特网上下载。

秘诀 8

电子产品，尽快处理。贬值最快的东西就是电子类产品，购买的时候一定不要赶时髦买最贵的，一般买功能够用的产品就行。买回来也不要舍不得用，一定要尽快将它投入使用。一旦发现没有用了，就要尽快卖掉，否则就只能仍掉了。

秘诀 9

简化生活，房子不用太大，买二手商品，到廉价商店、拍卖场等地购物。

秘诀 10

沟通交流，互惠互利。经常和朋友交流也可以省钱。虽然会有一些人情支出，却会换回很多省钱的好经验。比如，要生孩子的可以和已经有孩子的朋友交流，可以得到很多育

儿经验，得到很多小孩子的衣服，少走很多弯路，省很多钱。还有就是和朋友共享一些物品，交流一些大件（如汽车、房子）等的购买经验，可以大大省钱。

秘诀 11

购物之前列清单。喜欢逛超市，但是超市琳琅满目的商品实在让人心里发痒，稍不留神就买了一堆根本不需要的东西。购物之前先列清单，根据清单内容，买完就走，绝不恋战。

秘诀 12

扬长避短选卖场。很多人逛大卖场完全凭兴趣，其实不同的卖场有不同的强项和弱项，只要留心就能扬长避短，买到更新鲜更便宜的商品。

秘诀 13

平时多集优惠券。要节俭，当然也需要一定的时间、精力。收集广告就是费神劳力的事情，这可能需要你号召家人来共同进行。超市的优惠卡、报纸上的折扣广告、各大网站上的折扣券……所有这一切都需要专门的工具来收纳，不是有心人很难做到。

秘诀 14

绝对要砍价，你不提出降低价格，店家是绝不会主动给你降价的。

秘诀 15

认真检查、核对所有的收据和发票，看看商家有没有多收费。很多人买东西或是到饭店结账时，都不习惯看账单，认为这是很丢脸的行为，而实际上，商家经常出错，有时是无意的，有时候则是利用人们爱面子的心理有意的。尽管“挨宰”的金额每次并不高，但是日积月累下来也是一笔不小的数目，而且，这完全是一笔没必要的支出。

秘诀 16

逛街随身带水杯。口渴时去便利店买瓶饮料，每天十几块钱的饮料钱或许你并不放在心上，但日积月累，一个月也将近百块了。另一方面，饮料瓶会给环境带来污染。养成出门随身携带水杯的好习惯，既可以节约开支又达到了节约资源和环保的效果，何乐而不为呢？

秘诀 17

购买东西要货比三家。比价是一个很正常的动作，千万不要不好意思，多比几家一定划得来。

秘诀 18

减少在外面吃饭的次数，每天最好能自带中午饭上班。

秘诀 19

有车一族要节油节省到骨子里。如今高昂的油费使得有车一族更有必要学会如何省着开车。

秘诀 20

尽量乘坐公共交通上下班，如果实在不能忍受拥挤，也可以考虑与人拼车，不仅可以节省油费和停车费，还可以为环保做一份贡献。

秘诀 21

多学习一些日常生活经常会用到的知识。比如简单的家电维修、简单疾病的防治等，因为这些都是平时经常会出现的问题，如果每次都请“专业人士”，就不划算了。

秘诀 22

学会“淘宝”。你不一定要降低自己的生活质量，但是一定要学会在保证质量的前提下买到最便宜的东西。二手市场、网上购物商城、旧货市场、折扣店，这些都是“淘宝”的好去处。

秘诀 23

学会使用优惠券与折扣卡。当你打算消费之前，最好到网上找找是否有这些商家的优



优惠券，这些优惠券都是免费打印的，你只要留心，就可以省几元到几十元不等的金钱。目前，优惠券种类最多的就是饭店，一些电影院、茶楼甚至专卖店也经常会有，还有一些专门汇集优惠券的网站。

总之，从今天开始，你要尽可能捂紧你的钱袋子，小心花费。相信总有一天，你会为自己的节流努力而感到无比骄傲和满足。

创业成功 19 大注意

从目前的社会状况来看，人们的工种基本有以下类型：公务员、企业员工、自己做老板。这几种工种各有千秋，都有利有弊。但是，恐怕很多人都想自己做老板，为自己挣钱。

但是谁都知道，老板有老板的难处，并非人人都能做老板，真正做一个赚钱的老板、做一个事业有成的老板是需要勤奋和智慧的。

古人云：万丈高楼平地起。任何事业都是从小到大，由点滴做起的，在不断总结经验、积累资金的过程中，慢慢发展起来的。

下面我们在总结前人的经验的基础上，结合当代社会发展特点，总结出了“创业成功 19 大注意”，希望能对读者朋友们有所帮助。

1. 要做自己喜欢、相信有发展，而且是趋势性的行业。所谓“趋势性”行业，就是未来有巨大远景的项目。就像十几年前大家都没有手机，如果十几年前你就做手机的话，这就是一种趋势性的行业。趋势性行业的定义是：现在大家都还没有，但是在未来几乎每一个人都会拥有。如果你能做一个趋势性的行业，这就给你创业成功带来很多的帮助。如果你可以进入一种趋势性行业去创业的话，你就等于骑上了快马，就有更大的把握实现成功创业。

2. 要降低成本，一切从简单开始。年轻人创业时，不要拿着一大笔钱，借一大堆贷款去创业，你一定要先学会降低成本，因为降低成本就等于是创造利润，同时你创业的压力也没有那么大。降低成本创业，心态就不会那么急，不会那么急的话，你就比较容易按部就班，就会少风险，就比较容易创业成功。

3. 做小生意，解决生活中的问题；做大生意，解决社会中遇到的问题。

4. 生活中处处充满商机，若没有发现，是因为你缺少一双发现商机的眼睛。

5. 创业，最需要的不是资金，也不是人才，而是一个好的思路；没有资金，可以筹集；没有人才，可以召集；而没有一个好的思路，就很难找来资金和人才，创业思路决定企业的出路。

6. 将创业资金数额减到最低。别举债，别投下家庭储蓄，成功机会只有 20%~30% 的新事业，不值得你这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起，而且只需要少许现金。

7. 创业，设定目标很重要，没有目标，就缺少了奋斗的方向，这样就容易走弯路。

8. 选合作伙伴，是选择互补性。比如你懂管理，找一个懂营销的做你的合作伙伴；你有资金，找一个有项目懂技术的人做你的合作伙伴。

9. 要活用《孙子兵法》。《孙子兵法》中包含了创业的所有招式，做市场要赢，一定要用到《孙子兵法》中“赢”的策略。因为创业成功的前提，一是对顾客要有充分的了解，二要对竞争对手有充分的了解，才能保证自己少风险，不亏钱。

10. 在创业者眼里，没有什么不可能的事情，只有一些有待解决的问题。

11. 失败对创业者来说是一笔财富，只有小的失败才能积累大的成功。

12. 开始不成功也要继续努力。绝对不要放弃，成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中做出聪明的选择，你

终会成功的。

13. 不断地进行推销与服务。所有创业者，都是先在销售上成功，你只有不断地销售，不断地服务，你才会让公司有生存的财源。

14. 爱你的顾客。永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。没有人比小企业经营者更清楚这一点，要尽力使顾客满意。经常多提供一些超出顾客期望、超越合约项目的服务，便会成为小企业主最好的广告方式。这样的小成本可以换回不可估计的巨大回报。

15. 独自经营。开始创业时，避免邀其他人合伙。同其他人合伙，难免会因为理念、资金等产生分歧，影响创业。一般来说，如果你想创业，最好自己来。当然，这得由你自己决定。

16. 创业，机会很重要，但机会往往青睐有准备的人，如果没有准备，当机会突然降临时，是很难把握住的，因为把机会转变成财富，需要一定的能力，而能力不是短时间能得到的。

17. 创业，有许多潜规则，这是书本上看不到的，因为潜规则本身就是说不清道不明的东西，是需要悟的，只有你经历过了，你才可能悟到。

18. 创业，贵在坚持，对于你看好的事情，一定不要轻易放弃，因为，失败与成功之间只有一步之遥。

19. 安排休闲时间。尽管待办事项堆积如山，也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天，会因为下周生产力增加而加倍补回，而且家人和顾客也希望你能这样做，因为休假使人愉快和悦。抽出时间运动，和家人出游，或者是看场电影，让你暂时忘记业务，工作反而更有效率。

赚钱座右铭

1. 赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事业家。

2. 人之所以能，是相信能。

3. 一个有信念者所开发出的力量，大于 99 个只有兴趣者。

4. 环境不会改变，解决之道在于改变自己。

5. 两粒种子，一片森林。

6. 大多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改变自己。

7. 未曾失败的人恐怕也未曾成功过。

8. 世界会给那些有目标和远见的人让路。

9. 人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。

10. 微笑，一定要成为你工作最大的资产。

11. 以诚感人者，人亦诚而应。

12. 世上并没有用来鼓励工作努力的赏赐，所有的赏赐都只是被用来奖励工作成果的。

13. 即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。

14. 旁观者的姓名永远爬不到比赛的记分板上。

15. 任何的限制，都是从自己的内心开始的。

16. 积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。

17. 伟人之所以伟大，是因为他与别人处境相同时，别人失去了信心，他却下决心实现自己的目标。

18. 出门走好路，出口说好话，出手做好事。



19. 怠惰是贫穷的制造厂。
20. 世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。
21. 当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。
22. 世上那些最容易的事，拖延时间最不费力。
23. 遵守一个诺言，可以使别人对你建立起信心，破坏你的诺言，不仅动摇了那个信心，同时可能伤了一个人的心。
24. 加油吧，持续你的努力，每天，每月，积累一点一滴的进步，原本今天无法实现的梦想，明天，就可以得到丰硕的成果。
25. 听话是一种优雅的艺术，但很多人没有充分利用这种艺术，他们认为人有两只耳朵，所以肯定会知道如何去听。
26. 一个推销员做事的天下之策是：绕着真实四周要把戏，渲染它或歪曲它。
27. 坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的。
28. 挫折就是迈向成功所应缴的学费。
29. 如果你不能节省和储蓄金钱，你身上就没有成功的种子。
30. 任何人都抢不走你的无形资产——技能、经验、决心、信心。
31. 成功者懂得：自动自发地做事，同时为自己的所作所为承担责任。
32. 只要花一点时间，慎重的考虑和计划，然后果敢实施，定能解决一切工作的问题、难题。
33. 没有人不渴望被重视，也没有人不喜欢真诚的赞美，正确的评价会使对方“芳心大悦”。
34. 在晤谈当中，不要想面面俱到而加入太多论点，也不要使重要变得暧昧不明，模棱两可，应事先找到谈话的侧重点，紧紧把握住，并好好发展它。
35. 妥协不仅是“出卖”，更是一种“消耗”自己的方式，也就是说：你将不可能成功地推销自己。
36. 无论你是否喜欢，我们的生活早已被时间所束缚，只是你的流程表未经计划或计划得很差罢了。
37. 推销任何商品，只要秉持真诚，使对方坦诚相待，完全信赖，并非难事。
38. 我们都生活在一个充满因果关系的世界里，某件事发生了，对别的人或事都会有影响。
39. 人是受环境影响的，因此，要主动选择最有益于向既定目标发展的环境。
40. 不管你对于每天接触的客户具有何种想法，这都无所谓，重要的是你对待他们的方法。
41. 集中你的精力去学习一件小事，而成功一名专家，比你分散精力去学习许多小事要更加节省时间，而且容易成功。
42. 诀窍，是以正确的方式、技巧，以及最少的时间和努力，去做好某件事情。
43. 你的想法必须合乎逻辑，而且必须敏捷地将每句话中不利于你的变成有利于你的。
44. 与其临渊羡鱼，不如退而结网。
45. 若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。
46. 最有效的资本是我们的信誉，它 24 小时为我们工作。
47. 绊脚石乃是进身之阶。
48. 销售世界上第一号的产品不是汽车，而是自己。在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百地把自己推销给自己。
49. 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
50. 积极思考成就积极人生，消极思考造成消极人生。

51. 一个人的改变，源自于自我的一种积极进取，而不是等待什么天赐良机。
52. 在最艰难的时刻，更要相信自己手中握有最好的猎枪。
53. 任何一次对自己的原谅，都会导致下一次更大的错误。
54. 当你开始学会把说话变成一种成功的资本时，你一定能发现其实成功并不像人们所想的那样艰难。
55. 从早晨到傍晚，你反问自己一天究竟做了什么，或许对第二天有更多的触动。
56. 相信别人，放弃自己，这是许多人失败人生的开始！
57. 做事成功的要诀就如同钥匙开锁的道理一样，如果你不能准确对号，那么一定无法打开成功之门。
58. 用自己的能力证明自己，胜过用空话吹嘘自己。
59. 不懂放弃，等于固执；不能坚持，等于放弃目标。最聪明的做法是：不该坚持的，必须放弃！
60. 对待金钱，既要像朋友，又要像陌生人。如果因金钱而折磨自己，人生就会狭隘，如果用一种“坦然”心态待之，那么你的人生本身就已经拥有金钱！

不可不知的致富语录

1. 李嘉诚：建立个人和企业的良好信誉，这是资产负债表之中见不到、但却是价值无限的资产。
3. 巴菲特：我的投资行为，没有超出常人的能力范围。
3. 索罗斯：信息和价值长期处于不对称状态，有些人抓住了，有些人抓不住。
4. 安东尼：如果你是个业务员，赚一万元容易，还是十万元容易？告诉你，是十万元。为什么呢？如果你的目标是赚一万元，那么你的打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你工作时兴奋有劲吗？你会热情洋溢吗？
5. 希尔：金钱不是万恶之源，只有爱财才是万恶之源。
6. 陈安之：不管做什么事，只要放弃了就没有成功的机会；不放弃，就会一直拥有成功的希望。如果你有99%想要成功的欲望，却有1%想要放弃的念头，这样的人是没有办法成功的。人们经常在做了90%的工作后，放弃了最后让他们成功的10%。这不但输掉了开始的投入，更丧失了经由最后的努力而发现宝藏的喜悦。
7. 巴菲特：危险时分华尔街会把任何东西卖给投资者；当投机看起来轻易可得时，它是最危险的。
8. 希尔顿：今天你微笑了吗？
9. 罗伯特·清崎：人们在财务困境中挣扎的主要原因是，他们在学校里学习多年，却没有学到任何关于金钱方面的知识。其结果是，人们只知道为金钱而工作，但从来不学着让金钱为自己工作。
10. 陈汉南：很多移民都抱怨在加拿大没有事做，其实，不妨考虑把自己的爱好变成事业。
11. 杨致远：学生求学最重要的还是把学业念完，再去创业。创业失败的机会大，成功的机会少；如果在教育上有一定的成就，再去创业比较好。但如果找到了自己非常热爱，确定自己一辈子都不会后悔的事业，决定中辍学业，当然就没有话讲。
12. 保罗·格蒂：不管从事的是什么，只有一个方法能挣到大钱，那就是拥有自己的公司。公司的业务必须是创业者所熟悉的。他在最初的时候可能对这个行业并不完全了解，但是他必须对之有一个全面的、基本的认识。
13. 乔布斯：你们现在同样不可能从现在这个点上连出通向未来的那一条线。只有当你

回头看时，才会发现这些过去的点其实已经画出了那条线。所以，要相信每一个点迟早都会连接到一起。

14. 威廉·欧奈尔：股市赢家法则是：不买落后股，不买平庸股，全心全力锁定领导股！

15. 江恩：顺应趋势，花全部的时间研究市场的正确趋势，如果保持一致，利润就会滚滚而来！

16. 罗杰斯：我并不觉得自己聪明，但我确实非常、非常、非常勤奋地工作。如果你能非常努力地工作，也很热爱自己的工作，就有成功的可能。

17. 彼得·林奇：投资股市绝不是为了赚一次钱，而是要持续赚钱。如果想靠一“博”而发财，你大可离开股市，去赌场好了。

18. 罗伊·纽伯格：投资的成功是建立在已有的知识和经验基础上的。

19. 朱尔：股票市场是有经验的人获得更多金钱，有金钱的人获得更多经验的地方。

20. 费瑟：股票市场最惹人发笑的事情是：每一个同时买和同时卖的人都会认为自己比对方聪明。

21. 伯妮斯·科恩：始终遵守你自己的投资计划的规则，这将加强良好的自我控制。

22. 伯纳德·巴伦奇：如果投机家有 50% 的选择是正确的，那他就是很幸运了。假如他意识到自己的错误，并能及时止损的话，即使只有 30%~40% 的选择是正确的，他也有机会给自己创造足够的财富。

23. 格雷厄姆：如果说我在华尔街 60 多年的经验中发现过什么的话，那就是没有人能成功地预测股市变化。

24. 罗杰·F. 默里：当股票价格跌得很低时，即使认为是投机的证券也具备了投资的性质，因为用他们的话说，你支付的价格，已经可以为你提供巨大的安全余地。

25. 伯顿·马尔基尔：进行投资是种乐趣，以你的才智与广大投资群体抗争，并发现它们正以高于你工资的增长率递增是件令人兴奋的事，而学习在金融投资形式中出现的产物、服务和创新的概念也是件振奋人心的事情。一个成功的投资者通常是个考虑周全的人，能用天生的好奇和有理智的兴趣进行工作以赚取更多钱财。

26. 安德烈·科斯托拉尼：当一个银行家对一个建议说“不”的时候，他是想说“也许”，当他说“也许”的时候，他是想说“是”，但是如果他马上说“是”，那么它就不是一个好的银行家；当投资者对一个建议说“是”的时候，他是想说“也许”，当他说“也许”的时候，他是想说“不”，而如果他马上说“不”，那么它就不是一个好的投资者。

27. 但斌：巴菲特之所以伟大，不在于他在 78 岁的时候拥有了 620 亿美金的财富，而在于他在年轻的时候想明白了许多事情，然后用一生的岁月来坚守。

28. 汉弗莱·尼尔：尽管历史的确经常重演，但是历史从来不会严格按照过去的风格、按照过去的样式来重复。



创富素质与能力测试

你是否具备赚大钱的智慧

每个人都不是生来就贫穷的。任何人都可以通过自己的努力来改变贫穷的状况，因为命运掌握在自己手里。但是成为富人需要智慧和能力，你想知道自己是否具备赚大钱的智慧吗？

下面的问题请用“是”或“否”来回答。

1. 在买东西时，会不由自主地算算卖主可能会赚多少钱。
2. 如果有一个能赚钱的项目，而你又没有钱，你会借钱投资来做。
3. 在购买大件商品时，经常会计算成本。
4. 在与别人讨价还价时，会不顾及面子。
5. 善于应付不测的突发事件。
6. 愿意下海经商而放弃拿固定工资。
7. 喜欢阅读商界人物的经历。
8. 对于自己想做的事，就坚持不懈地追求并达到目的。
9. 除了当前的本职工作，自己还有别的一技之长。
10. 对于新鲜事物的反应灵敏。
11. 曾经为自己制订过赚钱计划并且实现了这个计划。
12. 在生活或工作中敢于冒险。
13. 在工作中能够很好与人合作。
14. 经常阅读财经方面的文章。
15. 在股票上投资并赚钱。
16. 善于分析形势或问题。
17. 喜欢考虑全局与长远问题。
18. 在碰到问题时能够很快地决策。
19. 经常计划该如何找机会去挣钱。
20. 做事最重视的是达到的目标与结果。

[评分标准]

回答“是”计1分，答“否”计0分，累计得分。

[测试结果]

得分在12分以上：你已经具有一定的赚钱的心理基础了，可能你还具备了较强的赚钱

能力,你可以考虑选择一个项目大胆地去干。

得分在12分以下:你在准备投身于某一个项目之前,不妨再学习一下赚钱技巧吧。

你的发财梦可能实现吗

一个垂暮的老人独自站在高楼的窗前眺望窗外繁华的街道,你认为他在看什么呢?

- A. 停在街道旁的名车
- B. 不停闪烁的红绿灯
- C. 热恋中的情侣
- D. 路旁高大茂密的树

[测试结果]

选A:财富是你毕生最大的追求。你是一个拜金主义者,总是在憧憬和渴望幸福豪华的生活。你有很好的理财观念和能力,是个很有办法的人,为达到致富的目的,甚至会不择手段。

选B:你很少做关于钱财的白日梦。你是个规规矩矩的人,胆小而懦弱,做事谨慎,你绝对不会想到靠赌博或者买彩票一夜暴富。你要发大财很难,但是可以做一些财会工作,在这方面,你的才能和特长就能发挥出来。你是依靠高薪致富的人,跟你一起生活会稳中有升,倒是个不错的考虑对象。

选C:你发财的欲望不是特别强烈,也许只是停留在想想而已的层面上。因为你太乐观,所以把发财梦想得太简单,现在你要做的就是将致富的目标定得低一点,切合实际一些。你非常注重人际关系,交了许多朋友,是个标准的乐观主动的人,性格开朗、坦诚,不发财也不要紧,朋友也是一笔珍贵的财富嘛!

选D:你总把自己的发财梦控制在最近能够实现的范围内,所以你很少惊喜也很少失望。你是个很现实的人,总是把目标定得不高不低,容易实现。这种做法是非常可取的。这最根本的原因是你诚实,脚踏实地,不张扬、不武断,对待上司忠实而认真,是个不错的副手。

什么是你发财致富的绊脚石

夜深人静,寒风凛冽。这一夜,你刚和恋人分手,再加上工作不甚如意,仿佛一切不幸都降临到你身上。你无奈地走到公园呆坐,但有一些不大顺眼的事(人)物出现在眼前,使你更添惆怅。假如以下四项中的一项可以从你的视野中消失,你会选择哪一项?

- A. 花坛
- B. 秋千
- C. 狗
- D. 小男孩

[测试结果]

选A:你是个不易把心事吐露给别人的人,多和别人沟通交流会有助于你发财。

选B:你是个心直口快的人,想说什么就说什么,因此很容易得罪人,这会阻碍你发财。

选C:你是一个大而化之的人,不会很细心地为别人着想,因此别人会觉得你有点自私,请多体谅别人。

选D: 你在别人面前总是隐藏自己的本意, 并且太在乎别人对你的看法, 请多表现真正的自己。

什么样的职业会令你飞黄腾达

从事某种职业最基本的要求是具备从事该种职业的素质和能力。比如, 科学家要具备科学家的条件, 教师要具备教师的条件。那么你自身具备哪些素质条件, 你又能胜任哪些工作呢? 下面的测试可以帮助你了解自己, 让自己日后择业时能有的放矢。

现今的算命热潮正反映人们内心的不安, 在中西五花八门的算命方法中, 你最信服的是哪一种?

- A. 塔罗牌
- B. 占星图
- C. 易经卜卦
- D. 八字风水

[测试结果]

选A: 你是个感性强烈的人, 艺术天分是上帝赐予你的资产, 创作是你发达的途径, 即使创作能力不足以糊口, 你还是可以寻找和艺术相关的工作, 工作起来会更有成就感。体力劳动或是经商等工作, 其实并不适合你, 勉强去做只会使你丧失对自我的信心。

选B: 你是个兼具理性的人, 在事业发展上, 你反应快速的脑袋, 会给接触过你的人深刻的印象, 但是不能坚持到底的毛病, 是你要注意的部分。任何和人际有密切关系的工作, 其实都颇为适合你, 如业务、记者等工作, 不要半途而废, 成功将指日可待。

选C: 你是一个性格爽朗的人, 总是往前看, 不会耿耿于怀在昨日的失败上, 而能持续往前冲刺, 研究型的工作最适合你, 因为你总是不怕困难、即使越挫仍能越勇的精神。

选D: 生活对你来说, 是个严谨的课题, 你对自我要求超高, 办事更有一套办法, 你不会人云亦云, 最适合自我创业, 能完全发挥你的才华和见解, 是能白手起家的优秀人才。

你是否具备创业者的素质

创业者需要具备资源、技能、知识、关系网、目标等多种条件, 你想知道自己现在是否已经具备创业者的素质吗? 请做下面的测试, 每题有5个选项: A. 非常符合; B. 有点符合; C. 不符合; D. 不太符合; E. 很不符合。请根据自己的实际情况, 选择最符合你特征的选项, 并在5分钟之内完成。

1. 朋友常常询问我的建议。
2. 喜欢在竞争中看到自己的良好表现。
3. 我有能力设置一个环境, 能使我在工作时不被打扰。
4. 我认为自己是一个理财高手。
5. 在工作时, 我具有足够的耐心与毅力。
6. 我曾经被推举为领导者。
7. 我曾经为了某个理想而定下两年以上的长期计划。
8. 我总是独自承担责任。
9. 我总想一定要比别人做得更好。
10. 我关心别人的需求。



- 11. 我能在很短的时间内，结交很多的朋友。
- 12. 能自动地完成分派给自己的工作。
- 13. 求学期间，我就开始赚钱了。
- 14. 当我需要别人的帮助时，我能充满自信地要求，并能说服别人来帮我。
- 15. 在一个工作或学习团队中，我认为是一个受欢迎的人。
- 16. 对于工作来说我总是先要彻底地了解其目标。
- 17. 在我交往的朋友中，有一群有成就、有智慧、有远见、忠诚稳重的人。
- 18. 我自认为从不固执己见。
- 19. 我喜欢独立完成工作，并且做得很好。
- 20. 我可以为赚钱而牺牲个人消遣。

[测试结果]

对自己的选择进行计分，先统计你的答案：

选择 A 的数目_____选择 B 的数目_____

选择 C 的数目_____选择 D 的数目_____

选择 E 的数目_____

然后按照下面的公式计算出原始分数（R）：

$R=A\times5+B\times4+C\times3+D\times2+E$

请按照下表所列的规则，根据你的原始分数（R），找出相应的排名值（P）。如果你的分数高于 63 分，即你相应的排名值高于 50，那说明你的创业素质还可以，至少可以肯定你具备创业的潜力。

R	P	R	P	R	P	R	P	R	P	R	P
20	0	35	2	50	18	65	56	80	89	95	99
21	0	36	3	51	18	66	58	81	90	96	99
22	0	37	3	52	21	67	61	82	91	97	99
23	0	38	4	53	24	68	64	83	92	98	99
24	0	39	4	54	26	69	67	84	93	99	99
25	0	40	5	55	28	70	69	85	94	100	100
26	0	41	6	56	31	71	72	86	95		
27	1	42	7	57	33	72	74	87	96		
28	1	43	8	58	36	73	76	88	96		
29	1	44	9	59	39	74	79	89	97		
30	1	45	10	60	42	75	81	90	97		
31	1	46	11	61	44	76	82	91	98		
32	1	47	13	62	47	77	84	92	98		

你是个有人缘的人吗

正所谓好人缘带来好财脉，好的人缘往往是成功致富的基础。建立了牢固的人脉，你就等于拥有了一笔无形的财脉。

请你根据自己的实际情况，如实回答下面 15 个问题，然后对照后面的分数统计表计算分数，再看分数评语，你就会知道自己是否善于交朋友，以及人缘如何。

1. 你和朋友们在一起时过得很愉快, 是因为:
 - A. 你发现他们很有趣, 既爱玩又会玩
 - B. 朋友们都很喜欢你
 - C. 你认为你不得不这样做
2. 当你休假的时候, 你:
 - A. 很容易交上朋友
 - B. 比较喜欢自己一个人消磨时间
 - C. 想交朋友, 但发现这不是一件很容易的事
3. 当你安排好见一个朋友, 但你又感到很疲倦, 却不能让朋友知道你的这种状况时, 你:
 - A. 希望他会谅解你, 尽管你没有到朋友那儿去
 - B. 还是尽力去赴约, 并试图让自己过得愉快
 - C. 到朋友那儿去了, 并且问他如果你想早回家, 他是否会介意
4. 你和朋友的关系一般能维持多长时间?
 - A. 一般情况下有不少年
 - B. 有共同感兴趣的东西时, 也可能一起待几年
 - C. 一般时间都不长, 有时是因为迁居别处
5. 一位朋友向你吐露了一个非常有趣的个人问题, 你:
 - A. 尽自己最大努力不让别人知道它
 - B. 根本没有想过把它传给别人听
 - C. 当朋友刚离开, 你就马上找别人来议论这个问题
6. 当你有问题的時候, 你:
 - A. 通常感到自己完全能够应付这个问题
 - B. 向你所能依靠的朋友请求帮助
 - C. 只有问题十分严重时, 才找朋友
7. 当你的朋友有困难时, 你发现:
 - A. 他们马上来找你帮助
 - B. 只有那些和你关系密切的朋友才来找你
 - C. 通常朋友们都不会麻烦你
8. 你要交朋友时, 是:
 - A. 通过你已经熟识的人
 - B. 在各种场合都可以
 - C. 仅仅是在一段较长时间的观察、考虑, 甚至可能经历了某种困难之后才交朋友的
9. 在下面三种品质中, 你认为哪一种是你的朋友应该具备的?
 - A. 使你感到快乐和幸福的能力
 - B. 为人可靠、值得信赖
 - C. 对你感兴趣
10. 下面哪一种情况对你最为合适, 或者接近你的实际情况?
 - A. 我通常让朋友们高兴地大笑



- B. 我经常让朋友们认真地思考
- C. 只要有我在场，朋友们都会感到很舒服、愉快
11. 假如让你参加一次活动，或者在聚会上唱歌，你：
- A. 找借口不去
- B. 饶有兴趣地参加
- C. 当场就直率地谢绝邀请
12. 对你来说，下面哪个是真实的？
- A. 我喜欢称赞和夸奖我的朋友
- B. 我认为诚实是最重要的，我讨厌鹦鹉学舌
- C. 我不奉承但也不批评我的朋友
13. 你发现：
- A. 你只是同那些能够与你分担忧愁和欢乐的朋友们相处得很好
- B. 一般来说，你几乎和所有人都能相处得比较融洽
- C. 有时候你甚至和对你漠不关心、不负责任的人都能相处下去
14. 假如朋友对你恶作剧，你：
- A. 跟他们一起大笑
- B. 感到气恼，但不溢于言表
- C. 可能大笑，也可能发火，这取决于你的情绪
15. 假如朋友想依赖你，你有什么想法？
- A. 在某种程度上不在乎，但还是希望能和朋友保持距离，有一定的独立性
- B. 很不错，我喜欢让别人依赖
- C. 我对此持谨慎的态度，比较倾向于避开可能要我承担的某些责任

[评分标准]

选 项 题号	得 分	A	B	C
1		3	2	1
2		3	2	1
3		1	3	2
4		3	2	1
5		2	3	1
6		1	2	3
7		3	2	1
8		2	3	1
9		3	2	1
10		2	1	3
11		2	3	1
12		3	1	2

附录二 创富素质与能力测试

选 项 题号	得 分	A	B	C
13		1	3	2
14		3	1	2
15		2	3	1

[测试结果]

36~45 分：你对周围的朋友都很好，你们相处得不错，而且你能够从平凡的生活中得到很多乐趣。你的生活是比较丰富多彩而且充实的，你很可能在朋友中有一定的威信，他们很信任你。总之，你擅长交友之道，你的人缘很好。

26~35 分：你的人缘不怎么好，你和朋友们的关系不牢固，时好时坏，经常处于一种起伏波动的状态中。这就表明，一方面你确实想让别人喜欢你，想多交一些朋友，尽管你作出很大努力，但是别人并不一定喜欢你，朋友跟你在一起可能不会感到轻松愉快。你只有认真坚持自己的言行，虚心听取那些逆耳忠言，真诚对待朋友，学会正确地待人接物，处境才会改变。

15~25 分：太糟糕了！你很可能是一个孤僻的人，思想不活跃、不开朗、喜欢独来独往。但是，这一切并不意味着你不会交朋友，更不能武断地说你人缘差，其主要原因在于，你对于社交活动、对人和人之间的关系不感兴趣。但是，请你记住，一个人生活在社会中，不可能不和人交往，认识到这一点，你就会积极地改善自己的交友方式。

你对商业的敏感度如何

因家庭、学校、社会等多方面因素不同的影响，每个人的能力倾向也会表现出极大的差异。经商能力也不是与生俱来的，有的人很有经济头脑，善于捕捉各种商机；有的人则拙于投资理财，对商业信息反应迟钝。下面有 15 个问题，可以用来测试你的经商能力。请你仔细阅读每一道题，根据你的真实想法和实际情况在 A、B、C、D 四个答案中选择一个最适合自己的。

- 1. 无所事事时，你脑子里通常想些什么？
 - A. 自己被升职
 - B. 诅咒那些鼓动消费的人士和政策
 - C. 远离商业的激烈竞争，成为娱乐圈明星
 - D. 自己创业当老板
- 2. 下列事情中，你最不愿做的是：
 - A. 要求公司改善后勤服务条件
 - B. 为了公司，牺牲自己的利益
 - C. 要求上司给自己加薪
 - D. 因为经济不景气，被迫解雇员工
- 3. 听到“官司”时首先想到什么？
 - A. 民事纠纷
 - B. 各种刑事犯罪
 - C. 有限责任

- D. 税务稽查
4. 你的商业观属于以下哪一种?
- A. 经商是打发时间的好方法
 - B. 如果不愁吃穿, 不会去从商
 - C. 经商是实现自我价值的有效途径
 - D. 商业是一个令人兴奋、心跳加速的领域
5. 选择公司时你最重视的是:
- A. 请假、休假的规定宽松
 - B. 薪水、福利、保险
 - C. 工作环境及公司整体气氛
 - D. 工作的成就感和未来的发展前景
6. 你何时会向公司递交辞呈?
- A. 获得领取养老金资格时
 - B. 公司被其他大企业吞并时
 - C. 由于公司新进资历深的员工而使自己的工作被调整时
 - D. 当自己十分富有时
7. 玩“大富豪”游戏时, 你通常采取何种战略?
- A. 为了在沿海或公园地区兴建旅馆, 展开疯狂大借款
 - B. 害怕破产, 在游戏中谨慎地保住自己的财产
 - C. 买下路段收取租金, 静待它涨价
 - D. 为了从银行提钱, 尽量弄到“特别提款权”
8. 你对储蓄的看法?
- A. 不必依靠他人而成功的办法
 - B. 将人们导向投资市场的一只隐形的的手
 - C. 万灵丹
 - D. 避免生活不安的必要手段
9. 你什么时候觉得最充实?
- A. 写出详尽周密的发展计划书时
 - B. 做成一笔生意, 获得丰厚收益时
 - C. 在公司加班完成一项重要任务时
 - D. 阅读公司业绩报告期刊时
10. 下列商业巨子你最欣赏哪一个?
- A. 海夫纳
 - B. 摩根
 - C. 洛克菲勒
 - D. 艾文
11. 听到“安全”时立刻想到什么?
- A. 防盗锁
 - B. 和平
 - C. 合同或保险

附录二 创富素质与能力测试

D. 某地发行 10 年期、利息为 12.75% 的公债

12. 生平第一次赚钱是通过什么方式?

- A. 小学时因为成绩优秀获得奖励
- B. 捡拾破铜烂铁拿去卖
- C. 参加有奖竞赛活动
- D. 打卖报纸、修理草坪等小零工

13. 你的股市投资哲学属于下列的哪一类?

- A. 省下一块钱就是赚了一块钱, 谨慎入市
- B. 为预防将来生活发生困难, 宁可储蓄
- C. 分析证券公司的各种资讯, 分散投资
- D. 打探那些投资大户的动向, 合理跟进

14. 你对自己的薪水感到满意吗?

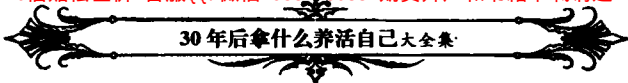
- A. 我对公司所付出的心力不值得拿这么多
- B. 如果我是个拜金主义者, 早改行了
- C. 薪水已是年资较长者的两倍, 有些意外
- D. 和我对公司的贡献比较起来, 简直不成比例

15. 你认为下列何种资质是商场上制胜的关键?

- A. 幽默感
- B. 亲和力
- C. 工商管理硕士的资格
- D. 敏锐的分析能力

[评分标准]

选项 得分 题号	A	B	C	D
1	3	1	2	4
2	2	4	3	1
3	1	2	3	4
4	2	1	3	4
5	1	4	2	3
6	2	4	1	3
7	3	1	2	4
8	4	3	1	2
9	2	4	3	1
10	2	4	3	1
11	1	2	4	3



选项 题号	得分	A	B	C	D
12		3	1	4	2
13		2	1	3	4
14		3	1	2	4
15		2	3	1	4

[测试结果]

29 分以下：在此只能为你感到惋惜，你确实不适合经商，没有必要再去读工商管理硕士了。在你身上没有一点商人的特质。

30～39 分：你的经商能力还不够。你也许有一点艺术天分，要知道，并不是每个人都有艺术细胞，你一定不要浪费了这个优势，选择一份合适的工作，充分发挥你的艺术才能。

40～49 分：你的经商能力不错，可是单位主管的职务比经营者更适合你，不过不必气馁，你具有成功商人的特质，你尽可以发挥自己的特长，在主管类的工作上作出更杰出的成绩。

50 分以上：你具有非凡的商业才能，能敏锐地捕捉到商业信息，并能驾驭市场，同时也是注意力集中、思维清晰、敏捷的工作狂。

最实用的财富人生规划课 成就一生幸福的必备读本

30年前未雨绸缪 30年后安享富足

到底要怎样做，才能现在潇洒，30年后也轻松呢？赚钱很重要，但这还远远不够。最重要的不是收入，而是理财的方法！未雨绸缪，30年后才可以过着和现在一样的舒适生活，享受幸福的暮年。

你是否开始意识到，在享受来自父母关爱与呵护的同时，也承担着对父母不可推卸的责任？你是否已经考虑到，在未来的某一天，你也将为人父，为人母，那个时候，你将如何让自己过得幸福？你准备在退休的时候攒下多少养老钱？在医疗保障方面，你是否做好充分的准备？在规划孩子教育方案的同时，你是否把它们和理财计划相结合？你對自己能够安度晚年生活的把握有多大？对于持续上涨的房价、疯狂飙升的物价，你准备采取什么样的手段来应对？

如果你已经被这些问题所困扰，《30年后拿什么养活自己大全集》将给你一些新的角度、新的建议，为你提供应对的策略和化解的方法。如果你还没有考虑过这些问题，《30年后拿什么养活自己大全集》可以引领你一起去思考、去探索。

这是一本会让你觉得相见恨晚的书，越早看，你走的弯路就会越少！如果你还在因为“钱途未卜”而迷茫，还在为人生的理想难以实现而叹息，那么，从现在开始，按照书中的指导，梳理你的生活，像所有成功的理财专家那样经营你手中的财富，让金钱以最适合它的方式来运转，来帮助你实现人生中的财富理想，然后，从容地享受生活中的每次成功，每个惊喜，每份喜悦……



责任编辑：若一

封面设计：李艾红



定价：29.80元